长篇职场成长小说

做单

成交的秘密

MAKE IT MINE

SECRET OF THE DEAL

胡震生○著

前IBM不败销售

真实讲述成长与成交

竞争的时候左手拿着钻戒，右手还要握着刀子，最重要的是钻戒要比竞争对手的大，刀子插得要比竞争对手深。

——大中华区资深销售谢正

团队作战胜利的前提是统一所有人的需求。如果有一个人的需求与团队相悖，那么，这个障碍会让一切努力毁于一旦。

——大中华区销售总经理詹姆斯

五洲传播出版社

长篇职场成长小说

做单

成交的秘密

MAKE IT MINE

SECRET OF THE DEAL

胡震生○著

前IBM不败销售

真实讲述成长与成交

竞争的时候左手拿着钻戒，右手还要握着刀子，最重要的是钻戒要比竞争对手的大，刀子插得要比竞争对手深。

——大中华区资深销售谢正

团队作战胜利的前提是统一所有人的需求。如果有一个人的需求与团队相悖，那么，这个障碍会让一切努力毁于一旦。

——大中华区销售总经理詹姆斯

五洲传播出版社

苹果读书
iBook.178.COM
最好的ePub制作分享平台
ibook.178.com

目录
Content

前言

正文 第一章 不能说的培训(1)

正文 第一章 不能说的培训(2)

正文 第一章 不能说的培训(3)

正文 小节 销售魔鬼训练营(1)

正文 小节 销售魔鬼训练营(2)

正文 小节 被远想买走的“远想”员工

正文 小节 寻找生死需求

正文 小节 成交的临门一脚(1)

正文 小节 成交的临门一脚(2)

正文 小节 爱情就是上床(1)

正文 小节 爱情就是上床(2)

正文 小节 一个活着的销售传奇(1)

正文 小节 一个活着的销售传奇(2)

正文 小节 价值观决定一切(1)

正文 小节 价值观决定一切(2)

正文 小节 似曾相识的味道

正文 滚出去的第一次拜访

正文 小节 上了大当的远想(1)

正文 小节 上了大当的远想(2)

正文 小节 上了大当的远想(3)

正文 小节 获取新老板的信任

正文 小节 写简历的秘密(1)

正文 小节 写简历的秘密(2)

正文 小节 新来的炮灰(1)

正文 小节 新来的炮灰(2)

正文 IBM和惠普的区别(1)

正文 IBM和惠普的区别(2)

正文 面对拒绝的客户(1)

正文 面对拒绝的客户(2)

正文 老总的三种类型

正文 最高境界之代代相传

正文 外企和民企的区别(1)

正文 外企和民企的区别(2)

正文 20%的利润

正文 刀子和钻戒

正文 女人都相信缘分

正文 销售的三个最大缺点(1)

正文 销售的三个最大缺点(2)

正文 拜访前必须预热

正文 剩者为王(1)

正文 剩者为王(2)

正文 谁决定和谁谈(1)

正文 谁决定和谁谈(2)

我年轻可是我不傻(1)

我年轻可是我不傻(2)

控制客户选择自己(2)

生活工作要严格分开

价值观决定一切

正文 做单，不如做上帝 by 摩萝

前言

不败销售职场秘籍：《做单》

作者：胡震生

正文 引言

一软件销售在说服年轻的采购部经理。

软件销售：“您好，这个软件其他部门都同意购买，就差您签字。”

采购经理：“你们软件怎么好啊，大家都说买你的。”

软件销售：“我们的软件价格最便宜，是其他人的十分之一。”

采购经理：“不错。”

软件销售：“我们的软件功能最全，很多功能别人都不具备。”

采购经理：“很好，非常好。大家最喜欢什么功能。”他边说边拿出公章。

销售很兴奋，拿出合同小声说道：“大家其实最喜欢软件的额外功能，能查同行业的工资，看=自己赚的少不少。”

采购经理大怒，一把推开合同，转身欲去。

销售很诧异的问道：“你是采购经理难道就不关心自己的工资么?”

采购经理头也不回的说道：“我是采购经理，但是这个公司是我和我父亲开的。”

北京，一座真正的都市。

在这里，经济的轮子在日夜不息地转动，古老的它拥有着无可比拟的力量和决心成为全球经济的心脏，每一分、每一秒，它都在影响着世界经济跳动的脉搏。

CBD——北京中央商务区是这个心脏中的丛林，一片真正的丛林。

在这片严酷的丛林里矗立着这个世界上最强大的公司和最顶尖的品牌，一不小心，它们就会摧毁掉所有的竞争对手。

这里，你只有拥有真正的商业智慧，才会取得非凡的成就。

我的意思是——真正的商业智慧。

——改自美国招聘真人秀Apprentice(学徒)第一季片头

——

正文 第一章 不能说的培训(1)

初春的北京，空气中飞舞着来自西北荒漠的漫天沙尘，那还未退却的寒冬一点也压制不住这个古老都市无所不在的躁动

毕业后，年轻的谢正在这里生活已经六年，却从来也没有喜欢过这个混浊的城市。常年繁忙的商务旅行，也让他丢失了生活的感觉，不知道自己的家到底是在哪里。只是，当每次开车经过CBD的时候，他都会努力的去寻找高空中那抹乳白色的灯光——那是公司矗立在大厦顶部广告牌的光芒，二十四小时分分秒秒都不眠不休。

在那乳白色的灯箱下面，时时刻刻都充满着喧嚣，充满着交易，充满着比这个古老的都市快上一万倍的战争。乳白色灯管摆成的图案是那么的让他着迷，那么的让他牵肠挂肚，因为它是傲世全球的——IBM。

这么多年来，那抹乳白色的灯光下，一直承载着谢正对工作和生活的全部梦想。

小节老板和员工的差别

“是的，你们要把身边的人当做枪来用，让他们为自己的销售目标服务，而你要做那个扣扳机的人。”谢正眯上左眼，抬起右手，比成手枪瞄准的姿势，对准下面的学员，慢慢转了一圈。在转到一个性感的美女面前时，他轻轻地顿了一下，做出击中靶心的动作。

看到这个美女白皙的面庞涌上一片淡红，谢正知道自己这堂课没有白来，按照他以往的战绩，对付这种刚刚毕业的小姑娘，失手率是——零。

此刻站在讲台上射击的谢正，看上去二十八、九岁的样子，标准身材。黑西服、白衬衫，一身职业打扮，举手投足之间透露着无比的自信，甚至有些掩饰不住的轻狂。职业的短发下那双帅气的眼睛，总是用职场客气的眼神去迎接每一次目光的查询，只有在对方目光转移的时候，才会发出狠狠的目光，去仔细查看对方身上的每一个细枝末节。

一上台，他就违反常规的把天蓝色领带摘下放到讲桌上，并在讲台的两端不断走来走去。随着双手姿势的不断变换，听众的目光一直在它们和幕布之间晃动。

这班学生是刚刚通过IBM公司面试和笔试的新员工。根据公司规定，所有新员工都要在半年内接受为期一个月的销售培训，其中最重要的部分就是IBM公司老资历的销售要作为老师和他们一起通过销售实战模拟的考试。

这历来是IBM公司单身汉难得的机会，可以利用老师的身份成批挑选各个部门的新进美女，谢正一直在掂心着它。当听说这次的培训会在上海浦东的香格里拉酒店举办时，他忙报个名，希望也能借此去渡个小假，当看到这个性感的美女俞可可时，他知道这次真的是来赚了。

“我们听的不是很懂，您能再详细的解释一下么?怎么才能把别人当枪使?”学生们轻轻的乐着，等着谢正给答案。他们大都是来自清华、北大这些名校，更不乏光华管理学院等顶尖商业学府的高材生。

“我有个很好的朋友，她是IBM大中华区总裁的秘书。几年前，我曾经请她帮忙观察一个问题——初级的销售和经理与这些大佬们在工作上最大的区别是什么?”会议室里一阵的交头接耳。

谢正清清嗓音，提高音调“你们知道么，她足足观察三年，才给出我这个答案。实话，我还真不想告诉你们，这是我和她的私人秘密，也是我做单战胜竞争对手的最###宝。要知道，我可是连续三年一单不丢的销售，IBM像我这样的人可并不多。我就靠这一手秘密赢单，说了你们可怎么谢我啊!”谢正和大家挤挤鬼眼，搞笑一下。

——

正文 第一章 不能说的培训(2)

“今天晚上我们整个班请您吃饭，快说吧，教教我们。”一个学员在下面喊到。

“嗯、嗯，记住,我们和大老板们最大的区别就是整合资源的能力。通常一个任务，初级经理想到的是自己怎么去干到最好，而老大们想到的就是怎么才能找到最合适的人去干，记住，这和工作的级别无关。这个能力的高低，我相信就是你们包括我以后参与的竞争中，决定输赢与否最关键的地方。简单总结就是——发现并控制有价值的人，使其为自己的销售目标服务。有机会我可以详细告诉大家我是怎么调动中国区总裁为我做单提供支持的。”

谢正扫视一下全场，回归正式的口吻说到：“尤其在IBM这样的全球性企业，这不是一个个人英雄主义的地方，我希望你们注重团队合作，成为调动和控制资源能力最强的，而不是个人能力最强的，这样才会有可能在未来的职业生涯中战胜你们身边所有的竞争对手，也包括我。”

“控制有价值的人!我们刚来公司，谁让我控制啊?”一个学员的问题引得满堂大笑。

“把你的销售需求转换成他们的生死需求，你就能达到控制他为你销售目标服务的目的。“谢正转身在白板上画下一张人民币。

“举例，人民币就可以在所有人的利益需求之间做转换。所以你要把你的销售需求转换成人民币，来满足利益链上所有决策人之间的利益转换。“

谢正在白板上画下一张需求图，以便大家能更清晰的理解。

“大家看，通常情况下，销售决策链上的每个人满足需求的方法是不一样的，我们需要把它转换成自己想要的。”他又把图改成另外的样子。

“大家看，如果这样，那每个人最关心的就是你的需求是否被满足，你就变成那个人民币，就可以控制他们变成你的枪。”

“能不能讲讲具体操作细节呢。”底下的一个人继续问道。

“呵呵，有人着急，我知道你们很想知道具体细节，这个实在不适合在这种公开场合讲，感兴趣晚上吃饭的时候，大家一起聊聊吧。嗯……这样，为了不影响大家晚上休息，六点半，就在黄浦江边的星巴克，我请大家喝咖啡，那里可是全中国最浪漫的咖啡吧……”

谢正在和大家一起离开会议室的时候，用手背轻轻地擦了一下前面俞可可那青春性感而又富有弹力臀部的下半沿，她的身体微微颤抖了一下，也放慢脚步，可是没有回头，这说明她知道是谁干的。他知道自己试探的目的已经达到，便装作毫不知情的走到前面去。

当时，傲视全球的IBM刚刚把它的全球个人计算机部(PCG—PersonalComputerGroup)卖给国内的排行第一的远想集团，同时也把它隶属于这个部门的两万名员工一并卖了出去。这些人一下从全球最著名品牌公司的一员，变成一家只有二十年历史，中国民族企业的打工仔，个中辛酸一言难尽，大部分被卖掉的员工在知道这个消息以后都痛哭失声，悲哀着自己被他人操控的命运。

谢正却在收购前的一个月，从PCG(个人计算机部)跳到IBM公司最强势的部门STG(硬件销售部)，躲过这场浩劫，这让他不免心情大好。最近又是工作的空档，他一心想如果能在上海滩再擒下这个性感的俞可可，那去年在三亚南山寺被骗的香钱也算没有白给。

——

正文 第一章 不能说的培训(3)

直面繁华奢靡的上海滩和滔滔不休的长江水,浦东香格里拉酒店前的星巴克占据了全中国最黄金的商业位置。借着酒店外墙那不断变幻的七彩灯光，躲藏在薄纱般江雾里的咖啡馆有种无以莫名的浪漫。

晚上在星巴克聚餐的时候，大家已经忘了白天的话题，很多人都在关心第二天考试的内容，有工作经验的人更是上来就围着谢正问谁是自己这个小组的考官，是什么样的性格，面试怎么才能拿个高分。谢正一边胡乱应付着，一边用眼睛瞄着俞可可的小动作。

这是周五时分的六点三十分左右，她没接过电话，只发过几次短信，表情稍显亲密，感觉好像是和男朋友在沟通。

喝冷饮料的时候，她并没有露出为难之色。

虽然彼此有过几次目光碰撞，可是全程两个人没有说上一句话。

谢正按照先前的时间推算，她的特殊时期应该就要到了。在这个阶段前的两三天，女人的雌性荷尔蒙分泌会增多，对异性的感觉会比日常敏感，这通常是对她们下手的最好时机。这招历来都是他追女孩子的秘籍，多次屡试不爽。

看样子，老天作美，明天的结业聚会应该就是下手的完美时机，只是她应该有个男朋友……

“情敌可以想办法解决，就是希望别提前来，那神仙也没办法。”谢正一想到明天的计划，忙放下手中的黑咖啡，这玩意促进肾上腺分泌，还是留着明天用吧。

——

正文 小节 销售魔鬼训练营(1)

这次培训大概是一个月前开始的。

在开班仪式上，谢正一看到正在门口四处张望的俞可可，就痛恨自己的肺活量太小，虽然隔着规规矩矩的黑色职业套装，但是她身上那无比性感的气息混着校园的涩涩青草味道，瞬间就穿透两人之间稍显拥挤的人群，直扑面而来。

他对着那味道飘来的方向深深地吸口气，瞬间就感觉浑身如浴无限春光，有种说不出来的放松，飘飘然仿佛周围的人都不存在了。他贪婪地看看这个加速自己肾上腺分泌的女孩子，毕竟美女在帅哥如云的IT行业还是很少见，更别说这种顶级的。

白皙的皮肤，齐胸的卷发，一米七的撩人身材，浑身上下那种青春的性感味道让谢正无可挑剔。可贵的是迷人双眼中还透漏着久违的校园纯情感觉，比起身边那些势力刁钻，挑挑拣拣的职场“白骨精”可真是天壤之别。

谢正狠狠地咽了一大口口水，马上拿着学员的资料扫一眼，不禁暗吃一惊。

二十二岁，八零后，清华大学新闻系本科，校舞蹈队队长，学生会主席，校电视台主持人……

嗯，跳舞的，难怪这么好的性感身材。谢正又咽了咽口水，暗自下决心，这个是绝对不能放过的，要不惜一切代价拿下。

多年的职业生涯，让他练就想做就做，不能错过任何一个机会的习惯。环顾四周，他马上拿一杯冰水和一杯橙汁，分开还在远观的众人，快步抢上去。

“俞可可，你就是俞可可吧，我是谢正，这次培训的老师之一。听你老板说班上最漂亮的学生就是他的手下，看样子一定就是你。他还让我特别照顾一下你，我看是没机会了，竞争肯定会很激烈。”谢正一边称赞着，一边用眼睛飞快地扫着俞可可的小饰物。

发夹、耳环、项链、戒指……一道金光，谢正迅速的瞄一眼。

右手手腕，紫金色的手环，刻着褐色的豹纹——足够了。

“哦，你就是谢正啊。你好”俞可可看到谢正快速的走过来，先是一愣，接着听到他的名字，偷偷地抿嘴笑起来。

“怎么，你老板和你介绍过我?”谢正飞快的回忆着，俞可可的老板到底叫什么名字，自己是不是真的认识他。

“没有，这次培训前，我的同事和我打赌，第一个和我打招呼的老师肯定就是一个叫谢正的人，看样子，她赢了。”

“真的啊，我有那么臭名远扬么?”谢正暗自叫苦。自己多年来一直在公司苦心维护着自己的单身形象，和所有女孩子都保持私下联系，公开场合尽量缩短和美女的说话时间，就是为防止出现这种情况。

如果正面进攻不成，就只能偷袭。

“哪有啊，巧合。我的同事以前在PCG，认识你，知道你要来这次的培训当老师。她说你是PCG的大Sales(销售)，从来不输单的。而且……,听说大家都叫你政协。”俞可可的嫣然一笑又让谢正咽下一口口水。

“哦，是么?谁啊，我就这么点优点都给说光了。她告诉你了么，我不是政协委员的政协，是亦正亦邪的正邪。我父亲从小就怕我跑偏，所以取名为正，结果大家说我还是有点邪。你倒是名如其人，可

爱可俐。对了，要不要来杯水?”谢正大出一口长气。他一边应付着，一边把装满冰水的杯子递上去。

“我不渴。”俞可可看看杯中的冰块摇摇头。

“哦，这还有橙汁，你喝橙汁，我喝冰水。”谢正马上换另外的一只手。

俞可可脸轻微一红，拿过橙汁。

“来，碰一个，第一次认识，祝你培训好运。”谢正拿起冰水一饮而进。

看着俞可可轻轻的抿口橙汁，再仔细观察一下她脸上不引人注目的小红点点，谢正知道，得等到二十多天后，培训班结束的时候再出手。

“我先和别的同事打个招呼，一会儿聊。”

增加见面次数，缩短见面时间是给人留下深刻印象最有效率的方法。

谢正几乎是职业本能的中止这次谈话，转身走向下一个同事。他知道第一次一定不能说的太多，何况在女人特殊时期，通常脾气容易暴躁，这时候还是离她们越远越好。

俞可可端着橙汁，看谢正突然的转身离开，不免有一点点纳闷和生气。在学校，男孩子从来都是围着说个没完，怎么这个奇怪的谢正刚刚说两句话就走呢，难道自己哪里说错了?已经习惯被人关注的她放下手中刚抿一口的橙汁，仔细琢磨起这个听说是很能干的老销售来。

——

正文 小节 销售魔鬼训练营(2)

IBM的销售培训是真正的魔鬼训练营。

短短的一个月，除了要学习公司的历史和价值观外，学员们最重要的就是需要按照S**销售模型和考官扮演的客户来一步步模拟真实的销售过程，以达到最后的目的——成交。

他们不仅要独立完成销售任务，还要通过扮演不同的角色和团队共同完成，最要命的是还有10%的末尾淘汰制。只是近几年，随着IBM公司在中国业务的飞速发展，人手远远不够，招人尺度放松很多，这10%的淘汰率也执行的越来越不严格。

这次的学员中，有几个是已经在社会上打滚很多年的老销售，也被逼着来参加培训，他们只想着赶快结束考试，马上开展工作。这类人不太接受西方的销售模型，什么S**，SSL,在他们听来都是狗屁。在中国这个讲究关系的社会，模型毫无用处，关系决定一切。

这个晚上，谢正刚刚辅导完学员，自己房间的门就响了。一开门，来自广东的钱壮拎着电脑包，自顾自的挤进来。

钱壮肥壮的身材轻轻一撞，没给谢正说NO的机会，就已经如入无人之境的坐到沙发上。

他比谢正大七、八岁，在商场是个老油条，长的肥肥壮壮，眼睛都已经胖得眯缝到一起，脸上永远挂着混迹江湖的笑容，手腕上捆着亮灿灿的劳力士，白金戒指也是无比的粗大。

“来，谢老师，抽烟。”钱壮熟练的点上IT圈里流行的中南海，递过来，谢正没有客气的收下了。

“谢老师，这过不几天就该考试，我来和你商量个事。”

钱壮是今年IBM广东为移动通信广东省的基础设备改造项目，特别从一家代理商挖过来的。谢正刚来这个班的时候就已经注意到他。

据传，钱壮的父亲和广东移动公司的副总以前是生死战友，所以前几年整个广东移动基础设备的事实采购方一直都是其父亲开的公司。

所谓的事实采购方，就是厂商中标后，都会把货先卖给它，然后再由中标时指定的代理商从其买回来再卖给客户。由于事先签好背靠背的合同，并留出事先协商好的利润空间(如果项目的金额巨大，也会采用额外签服务费的形式)，所以等于就是送钱给他们。这样做，无论是厂商和客户在合同层面都看不出任何问题，操作也非常成熟，这也一直是很多项目的利润输送方法。厂商避免行贿的法律纠纷，客户的合同上也看不到任何关系公司的存在。

今年副总刚刚转成正职，钱壮的公司更是要大干特干。

“小谢，你知道，我就是一大老粗，英文也不会，材料根本看不懂，也听不懂你们说的什么S**。我估计你也听说，我这次就是为一些项目来的，您就帮个忙，给我打个及格分，我下周就能回广东了。”钱壮也给自己点上一根。

谢正暗自苦笑一下，自己能拿他怎么样呢，钱壮可能不知道他的故事已经在IBM传开了。

广东移动公司一直是IBM最大的死对头——惠普公司的天下。因为各种原因，IBM已经连续五年在这个客户上分文未取。随着###通讯业务的飞速增长，广东移动公司在短短十年间发展成一家拥有超过三

千万的客户的大型电信运营商，这个规模堪比任何一家欧洲的跨国###。其作为一个省级企业，在中国通讯领域也是毋庸置疑的老大。

去年，一个新来的销售，没有和老板沟通就在IBM的客户关系管理软件里面填写广东移动公司当年真实的采购预算，结果因为数字过大，导致软件直接给全球电信行业的副总裁发项目通知，震动美国总部。

第二天这位副总裁就发邮件，点名要到中国来拜访客户，这下震动整个IBM中国领导层。不仅因为副总裁的级别，更因为这个人据说是个“见客死”——就是见了哪个客户，它就在IBM的客户名单中直接死亡。

一线老板气急败坏，第二天就找理由干掉了这个新来的销售。

项目拖到今年后，广东不知怎么用重金挖来钱壮，希望他能在今年帮IBM扳回广东这个大客户，也对这个副总裁有所交代。

“钱总，你放心，这种考试是对付刚毕业的学生的，你不用担心，我这没问题，你肯定能过。不过，因为是抓阄的，我不能保证明天是你的考官。”谢正客气的倒杯茶。

“放心，一共六个老师，四男两女，我都打过招呼。小谢老师。以后，到广州给我电话，广州我熟的很，有机会晚上咱哥俩出去耍去，我打一看见你，就开心。别看我听不懂，我知道这些老师就你讲的最好。真的”钱壮一边拍着谢正的马屁，一边离开了房间。

谢正看着走廊尽头的钱壮，不禁感慨IBM这几年招人的尺度真是变很多，变得急功近利，那个传统的IBM已经随之慢慢消失了。

——

正文 小节 被远想买走的“远想”员工

送走钱壮，谢正的手机在一旁嗡嗡做响。

“喂，我是高飞。政协，你干嘛呢?快来救救哥们!”电话那边响起的是谢正老同学高飞的声音。

“怎么，远想呆的又不爽了?”谢正知道高飞最近每次电话都是一个内容，咒骂这次远想和IBM在个人计算机领域的全球并购。

高飞是谢正在IBM个人计算机部的同事，也是大学的同学兼死党，他曾经赢光全班所有男生的钱，又都退回去以收买人心，是个典型的混子。

这次谢正及时的跳到企业服务部，他却随着个人计算机部被卖到远想集团，简直是倒霉透顶。因为四年多前，高飞就是凭着谢正的介绍，刚刚从远想集团跳到IBM公司，没想到短短四年多后，又被IBM给卖了回去。他每次和谢正聚会都会埋怨自己好一阵子，当初没有和他一起调换部门，现在后悔不迭。

“明天，远想给我们这些刚刚卖过去的人开大会，我又要见到那个每次说话都要拼命煽情的杨大庆，每次看见他，我气就不打一处来。不知道董事长刘爱国看中他哪一点，把他提拔到集团总裁的位置上，开会连话都说不清楚，就知道煽情，真是烦死了。IBM过来的人最近都在找出路呢。我让你帮我联系威软公司的位置怎么样啊，有消息么?”高飞的口气是完全气急败坏。

“威软现在下令全球都不能招被卖到远想的IBM员工，因为远想和威软是战略合作伙伴，他们也怕招个人，却粘上影响远想和IBM并购的麻烦。谁让你当初不和我一起跳，现在感觉处处都在###你们。难啊!”谢正无奈的摇摇头，对自己这个死党的处境也真是无能为力。

这个好兄弟聪明的一塌糊涂，但一直命不太好。小时候在黑龙江念的中学，那时候，黑龙江的大部分中学还在教俄语，没有英语教学，他凭着俄语成绩进的大学。可是，随着冷战结束，世道变迁，他的俄语变得毫无用武之处，英语他却怎么也不想费事从头再来。虽然外企进不了，可是现在连国内企业也要考外语，搞得高飞刚刚毕业的一段时间，感叹上天没有好生之德，要把他生生逼上绝路，差点想去黑河与俄罗斯人民贩卖物资。

当初得知高飞面试进了略有名气的远想集团时，不禁让谢正感觉很奇怪。事后一问才知道，当时远想除在面试表格上要添中英文双语以外，并没有其他的英语要求。高飞靠数表格上空格的长短来猜内容而蒙混过关。例如：如果留大概一个字长度的地方，就是性别，最长的地方就是学校名称，省下长度中等的地方就是姓名。

得知高飞是靠这么而蒙混过关的，谢正也不禁感叹他是个天才，自己当年的钱也算输的心服口服。后来，高飞恶补半年英语，算勉强过关，可以应付日常工作用量，不过他还是闹过好多经典笑话。有一次他当着谢正的面，和一个工程师把工具这个单词——Tools(吐斯)念成Tloos(吐卢斯)，搞得大家当场笑翻天。工程师直赞高飞有幽默的天赋，只有谢正和高飞心里明白到底怎么回事。打那之后，高飞就再也不在大家面前说英语单词了。

IBM个人计算机部前几年大扩招，谢正赶快趁着这个机会把高飞介绍进来。有谢正的担保和介绍，再加上是远想的老销售，很快高飞就进入IBM。现在虽然高飞的英语已经不可同日而语，但还是不愿意在大家面前说英文。

“谁能想到资本家这么黑，手法这么狠，把我们的后路都给断了。不像你，毕业没多久，就跟着老美混，把资本主义的黑暗都他妈融化到骨头里。”高飞听说连威软都不敢要他们，气都不打一处来。

“你知道么，这次并购，最惨的就是我们的大中华区总裁Linda(琳达)。她前两天和几个朋友抱头痛哭，大骂IBM不仁不义，把他们给出卖了。本来她在新加坡过的好好的，结果被调到中国区来当总裁，以为捡个大便宜。没想到，刚过来三个月，就被卖给远想。明摆着是有人害他么，本来这种人都想着在IBM养老呢。”高飞说到。

“是啊，原来的总裁季霞跑的多快。让Linda接替她的位置，自己跑到STG(企业技术服务部)。我当初跳到STG，就是因为她的秘书告诉我季霞这次调动是很突然的。我一听就知道明摆着是要卖，赶快捞人，要不然，那么大的肥缺，谁会放手啊。我当时就告诉你，你不信，忙着捞钱。我也没办法。”谢正应到。

“妈的，这次收购，还是很多人知道消息，提前跑了。我哪像你，和秘书们好的不得了，既上床，还得消息，你现在是越来越坏，不聊，挂了。有什么好工作，想着兄弟我点，你渠道比我多。”高飞悻悻的挂上电话。

——

正文 小节 寻找生死需求

第二天的个人销售模拟考试，钱壮赶巧被谢正抓阄抓到。两个人把门一关，在里面随便聊聊天，说几句闲话。谢正给钱壮打个及格分，随便写几句评语，就把他放过了。但是，做团队销售模拟的时候，钱壮碰上个不信邪的家伙，几轮面试评论都不是很好，他干脆摔门而出，不理会这个考试。几个刚刚毕业的学生看到这个场面，不仅目瞪口呆，不知道考试原来这么激烈，把钱壮这样的老销售都气走，不知道自己会怎么样。

“那您看，我没有要说的。不过我们IBM的产品又便宜，性能又好。下周我们派专业人员给您演示一下吧，好么?”一个学员实在是进行不下去模拟销售，只好用出最后一步，和谢正扮演的客户采购部经理预约下一次见面的机会。

“好，下周二下午，你们来。”谢正合上手头的资料，这个阶段的面试结束了。

“您给打几分啊，帮忙多打点吧。上个CALL(见客户)我就得分不高，这个CALL您帮个忙。真是要命死了。”学员近乎哀求。

“放心，不会太差的，你也还没什么致命错误。”

谢正知道这个分数的严重性，因为自己刚加入IBM公司时也有过相同的经历。同班一个清华的同学几次面试不过，被淘汰出局，离开刚刚工作半年的IBM。但是，因为培训和试用这半年，已经错过其他公司的招聘良机，他整整半年没有找到合适的工作。这件事情对他打击非常大，也不敢告诉家人和朋友说自己刚刚工作半年就被IBM公司开除。所以，他依然每天装作去上班，穿着西服打着领带离开家，然

后满大街闲逛，靠借钱渡日。整整熬半年，他才找到新的工作，因为当年打击实在太大，听说现在混得也不是很好。

“不过，我要考考你。IBM的S**把销售过程分为几个阶段?我们这个CALL在第几个阶段。”谢正问道。

“七个阶段。我们现在这个CALL处于第三个阶段，就是根据客户的需求，构建双赢目标。”学员答道。

“那我问你，经过前面的分析，我扮演的采购经理真正需求是什么?”

“嗯，您是，您是客户的采购部经理，需要采购大型IT基础设备。”学员又看看自己手中的材料。

“你要记住，销售需要知道的是客户真正的需求。什么是真正的需求?就是事关客户工作和事业的生死需求，这才是他真正的需求。”谢正把资料放到桌子上，站起来。

“我希望经过这次CALL，你就记住一件事情——永远不要忘客户真正的需求是什么。所有的销售工作都是围绕着满足客户真正需求而展开的。请记住真正两个字。”谢正走到白板前。

“你看这是组织结构图。我扮演的是采购部的经理，和他平级的是技术部经理。采购部经理已经干十年，他真正的需求是希望自己明年能超过技术部经理的位置，做到公司副总裁的位置上。他从内心深处并不希望技术部经理通过完成这个项目获得公司总裁的赏识，您手头的资料上是有暗示的。但是因为这个项目关系到公司明年的生死，他又不得不配合技术部的工作，让项目顺利进行。他当然不希望明年自己的做副总裁的时候，这个项目会影响到他的业绩。”谢正拍拍白板。

“所以你要明白采购部经理的真正需求，才能够采取下一步正确的行动。如果你不知道他和技术部经理是有矛盾的，下午去见技术部经理的时候，如果让他知道你刚刚见采购部经理，还要给他做演示，你会被骂的狗血喷头。背景材料上是这么写的，技术部经理是一个脾气暴躁的家伙，他不喜欢IBM介入他的工作。我会给你不错的分，可是如果你不知道这些，下午的模拟销售，你肯定过不了关。”

谢正把资料扔到桌子上，大声对面试的学员喊道：“真正的需求，真正的需求。客户真正的需求才决定着项目的生死。要想做好一个销售，请把这句话刻在自己的骨头上。”

谢正看着学员小心翼翼离开的背影，想着如果能记住这句话就值回这个培训。刚刚毕业的他肯定还有很长的路要走，就像当初自己刚刚入道一样，早晚有一天要学会如何打造由竞争对手累累白骨搭成的台阶，一步一步走向成交，在销售上成为一个常胜将军。

——

正文 小节 成交的临门一脚(1)

下午的团队销售模拟考试，谢正模拟角色是公司的CEO，他是否选择IBM公司方案是整个模拟销售考试最重要的一环。先推门而进的正是俞可可所在的Team，她站在整个队伍的最前面，看样子是要作为队长和谢正进行最后的销售谈判。谢正看看俞可可的手腕，暗自的坏笑一下，心想要好好逗逗这个舞蹈队队长。

“Jack，您好。我是俞可可，IBM公司的销售代表，刚刚见过您的技术总监，我们的方案通过了他的审核。今天到这里也是希望听听您的意见……”俞可可一边陈述着中午演练好的内容，一边也注意到谢正扮演名叫Jack的CEO明显心不在焉。

“原来你就是IBM公司的俞可可，我们见过的。”谢正抬起眼皮，盯住俞可可。

“我们见过?”俞可可和她的团队在中午演练的时候预想无数的情况，可是没想到会碰到这招。

“您确认我们见过么?”俞可可一时也不知道要说什么好。

“对啊，大概一个月前吧。我记得那天你好像还戴个金色的手环，在你的右手上，对吧。”谢正还是面无表情的盯着俞可可。在情场上大大小小的战役中，这个小杀招百试百灵。对于女人这种敏感而又富于幻想的动物，这种细微的刺激，却绝对会满足她们对浪漫的无边幻想。而且当着这么多人面前的公开的**，却只有俞可可才听的明白，他心里暗暗发笑。

俞可可一下子脸就红起来，她知道谢正在说在这次培训，她只戴过几次的那个手环。他到底是在扮演客户，还是真的在问自己的手环，他怎么会注意到这个细节呢?按照既定方案，在介绍完IBM公司和

方案后，要把发言权引给团队里的技术负责人，向CEO陈述技术优势的，可是现在怎么办?她一下子语塞，不知道怎么回答才好，也不由自主的摸摸自己的右手腕，那里空空如也，手环她并不经常带。团队里的人也都一头雾水，按照演习，俞可可应该接过话题，可是现在她愣在那里，大家也都不知如何是好。

俞可可顾不上想明白谢正问她手环的含义，现在可是考试的最关键时刻，只能赌一把。

她咬咬嘴唇，骄傲地扬起头："谢老师，能不能暂停一下。您现在是老师的身份，还是模拟客户CEO呢?"

"当然是模拟客户的身份，我没开玩笑。"谢正还是面无表情的看着大家。

"嗯，那还是叫您Jack吧。"俞可可心里已经明白谢正是在当众和自己**，又不能当场点明，只好硬着头皮下撑去。

"Jack，您的记忆真好，我也想起来，好像我们以前见过……"还没等俞可可把话讲完，谢正接上来："那看样子我的长相真是好普通，你们天天来我公司推销方案，居然见几次面，都没记住我，真是好失败。来，碰一个，我们第一次认识，。"谢正举着水杯，笑眯眯的看看俞可可。

俞可可一下子想起来，当着这么多人的面，谢正是在暗示自己和他的第一次见面。她不由回想起这次培训，他几次当众对自己的暗示，可是私下里却又总是视而不见。这是在干什么，俞可可把头歪一下，避开众人，狠狠的瞪一眼谢正，责怪他有点过份。

"嗯，算了。我被人忽略的都习惯了，说说你们的方案吧。"谢正看着俞可可可爱的大眼睛和气的一起一伏的胸部，知道这个游戏该结

束了。

——

正文 小节 成交的临门一脚(2)

“嗯，你们的方案不错，我再考虑一下。”谢正按照流程听完他们的报告，也合上资料，可是没有根据惯例给出是否成交的结论。

很多销售就像中国的足球队员一样，可以按照战术安排把球传到门口，但是关键时刻的临门一脚却没有该有的灵性和狠劲，结果功亏一篑。

整个团队你看看我，我看看你，都不知如何是好，因为根据教材，这个时候应该和客户成交，这个最重要的一环如果失败，整个团队的所有人都会被扣掉很多分数，就等于都被淘汰。

队长俞可可着急了，忙和大家又仔细看一遍手头的资料，确定所有的步骤都已经做完，客户反馈也不错，现在就差CEO拍板。

“Jack，嗯，您还有什么问题呢?”俞可可站起来问道。

“没什么问题。”谢正一副若无其事的样子，用鼠标玩起电脑游戏。

“那您看今天可以签定合同么?”俞可可拿着合同，走上一步，递到谢正面前。

“我再考虑一下，也不差这一天。”谢正头都没抬，还在专心玩自己的游戏。

团队里的一个小姑娘听到这句话眼泪都要掉下来，哭丧着脸，直揉自己的眼睛，要知道这个考试可是决定着他们所有人的生死啊。

“您不差这一天，那就签了吧。一个男学员实在按奈不住，几乎是央求到。

“我说过，再考虑一下。你们很急么?”谢正晃着头，专心玩自己的电脑。

俞可可也慌了，使劲拽一下自己的套装，走回座位和学员们讨论起来，小姑娘的眼睛已经明显的红肿起来，直用纸巾擦拭着。大家都回头看着谢正，期望他能仁慈的网开一面。

“你们很急么?”谢正看到紧张成这个样子，也不好意思玩下去，转身正色对着他们。

俞可可毕竟还是做过主持人，意识到这是一个暗示，马上接过来。

“对啊，我们很急。”

“你们急什么?”谢正看着已经慌成一团的学员们，严肃的问道。

“嗯，着急签合同啊。”已经有点抽泣的小姑娘接话到，不禁让这个有点悲哀的气氛添加一点喜剧色彩。

谢正摇摇头，意思这不是他想要的答案。

“如果今天签不回去，经理肯定会对我们很失望，请您关照一下我的工作。”俞可可试探性的问道。

“嗯，听上去不错，还有么?我为什么要提前一天和你们签?晚签我也没什么损失。”谢正暗示他们把答案和客户的需求联系在一起。

“嗯……”俞可可着急地转来转去，急于去寻找答案。

“您只要一签合同，美国就马上开始为您生产设备，这样会提前一天到达，为您节省相关成本。每拖一秒钟，对您都是个损失。如果您没有什么疑问，我们决心就等在您的办公室门口，直到您决定为止，

好为您节约每一秒钟的成本。”俞可可在谢正不断的点头暗示下，终于紧张地完成这段陈述，不过已经毫无风采可言。

“成交。”

啪啪啪，谢正鼓起掌，站起来和每个学员都握一遍手。

“恭喜你们，本来还有一个厂商和我约到明天再谈一次，但是听了你们的话，我决定现在就签合同，让美国马上生产，绝对不能耽误项目的进展。”

大家都长出一口气，眼睛红肿的小姑娘也破涕为笑。

“你们知道，如果今天不签单，会导致什么后果么?”谢正拿起手里的资料给大家看。

“如果你们同意明天再签单，那竞争对手今天晚上就会降价10%，和Jack成交。“谢正示意大家看着自己手头的背景材料，所有人都暗自点头，庆幸自己闯过这关。

“我非常喜欢培训的这个安排，商机一纵即失，既然已经到第七步，就差临门一脚决定着生死。这时无论如何，按着客户的手也要把合同签下来，不能给对手机会，当然理由能满足客户的需求最好。恭喜你们。”

谢正冲着俞可可点点头，心里也很佩服她的临场发挥，但是口头还是把它总结成整个团队的功劳。

谢正给这个团队打个还不错的分数，只是在点评的时候，提到俞可可在开场时遇到突如其来的问题的时候，反应比较生硬，否则会更好。

“那如果是你，碰到类似的问题怎么办呢?”一个学员问道。

“客户是不会按照教科书上出牌的，碰到不同的问题，有不同的解决办法。这种情况，没有什么标准答案，发挥自己的优势就好。但是记住一个关键点，就是要控制主动权，要让事态的发展按照自己想要的方向去发展。如果吵架能达到目的，也不是未尝不可。”谢正说到。

“啊，你会和客户的CEO吵架么?”一个学员惊讶的问道。

“吵，总吵。吵架是谈判的一个工具，记住如果你能满足客户的生死需求，抽他一耳光，也会成交。”谢正笑笑，让他们离开考场。

下午的考试还算顺利，老师们都给学员打了不错的分数，培训部的负责人现场宣布，这次的学员全部过关，不会有谁被淘汰，晚上全班回北京聚餐。

谢正下手的机会到了。

——

正文 小节 爱情就是上床(1)

初春北京的夜晚，还是很有一些冷意。IBM公司的学员和老师们聚到春秀路的沸腾鱼乡，叫几盘水煮鱼，借着辣劲，吵吵闹闹很是开心。

谢正借口自己开车，一口酒都没喝，只是在饭局快结束的时候，借着机会凑到俞可可的身边。她还是穿着下午考试时的职业套装，白皙的面庞被辣的通红，迷人的大眼睛显得无比撩人。

俞可可也注意到悄悄凑过来的谢正，不禁偷偷一笑。这个IBM公司的老前辈看样子对自己是有想法，每次当众暗暗和自己**，搞得自己没有机会还以颜色，这次不知道又要干什么。

“俞可可，怎么没带手环啊?”谢正看着俞可可，坏笑着说到。

“谢老师，我还想找你算账呢。你尽给我出难题，害得我被Team的人说，说我当时不会随机应变。”俞可可瞥一眼已经凑到身边的谢正。

“开个小玩笑么，再说就你最后临场发挥的那么精彩，他们也没想到吧。谁敢说清华第一美女，我去找他去。对了，我不喜欢别人叫我谢老师，你可以叫谢正，或者政协。”谢正继续坏笑道。

“就你还政协，人大代表啊。”俞可可不禁莞尔一笑。

“你挺爱笑的么。对了，住哪里，一会儿散场，看看能不能顺道捎上你。”谢正进了一步。

俞可可看看谢正装作若无其事的表情，瞪一眼。“怎么，想送我回家?”

“没有，没有。这不是担心你被太多人追，保护你一下么，顺道，顺道。”谢正忙解释道。

“看吧，晚上喝高兴，说不定大家还去三里屯玩呢。”俞可可把头扭过去，骄傲地拒绝了谢正的试探。

晚餐越吃越开心，每个同学都凑上来给老师敬酒，谢正借口开车，全躲了过去。看大家快结束的时候，他走进自己的别克君威，把珍藏的阿曼尼香水喷到车的角落里。这款香水是谢正在美国买的，含有一种香味，可以刺激女性的荷尔蒙分泌，使她们对男性更敏感。君威车的后排舒适宽大，设计合理，被他评为国内排名第一的商务鱼水用车。要知道，根据统计，美国70%女孩的第一次是在汽车后排失去的，这也是很多美国车后排宽大的原因。

谢正根据既往经验，知道只要俞可可上车，就跑不了。

晚餐结束后，大家都按照各自的方向搭伴回家。谢正因为报的方向和俞可可以及另外一个学员的一样，所以她们自然而然的上了他的车。

送走同事后，车里只剩下他们两个人。

“你喜欢大家叫你可可呢，还是俞可可呢。”谢正从后视镜看着俞可可白皙的面庞。

“朋友们都叫我可可，你还是叫我俞可可吧。”俞可可注意到谢正在观察自己，于是把头扭向窗外。

谢正悄悄的打开车里的暖风，阿曼尼香水诱人的味道慢慢的随着暖风飘荡起来。

“写着许多事，都是关于你……”陈慧琳的歌声也悄然的游荡在车中，车里的味道渐渐的变得暧昧起来。

俞可可掠掠耳边的秀发，叹口气，目光向车窗外望去。窗外，北京繁华的街景像一幕幕的电影缓缓向后略去，配合着忧伤的音乐和让人陶醉的味道，谢正默默的打转方向盘，他知道火候到了。

“爱的痛了，痛的哭了，哭的累了，矛盾心理总是强求…..”俞可可望着窗外的眼神逐渐变得忧伤起来，看样子这首歌触动了她的一些伤心往事。

“可可，你去过汽车电影院么?前面就有一家，去看看吧。”谢正缓缓把车停下来。

俞可可正看着流光溢彩的夜色出神，没发现谢正已经悄然把车开到一家汽车电影院门口。

“我没去过，你什么时候把车开到这里来。”俞可可回过神来，怔怔的看眼谢正。

“哦，不小心开过了。看见这里有，忽然想看看。我也没来过，随便看看呗，放松一下。”谢正已经把车开到售票处。

“今天晚上有五部电影，可以随便看。走，看看去吧，也一起聊聊天，和我讲讲你怎么当的舞蹈队队长。”谢正边说着，边把车开进电影院。

俞可可看着谢正根本不咨询自己意见，俨然已经做了所有的决定，可是自己根本生不起气来，车里暧昧的味道让有点不知所从。

“那，我得早点回家。”俞可可看着谢正的背影，觉得己被他的强势所吸引，以前从来不会有人这么对自己，她必须承认约自己出来是

件非常难的事情。

谢正轻车熟路的把车停到一个不引人注目的地方，打开收音机，电影里男女主角的对话马上充斥到车内的每个角落。

这个电影院对于谢正来说再熟悉不过，他用这套方法狙击掉身边每个难度值在80以上的美女。

陌生而狭小的空间，暧昧而性感的味道，夜色和寂静带来隐秘和安全，最后只省下一点点熟练的技巧。

——

正文 小节 爱情就是上床(2)

谢正静静地坐在前排，等待俞可可慢慢对这个环境习惯下来，多次的实战经验让他深蕴其中奥妙，每一步的节奏都不能踩错。

“哦，有点饿，等我去买点东西。你要吃什么?”谢正打开车门，到附近的商店买点零食。

“来，我们一起吃点东西。”谢正拿着零食，借势挤进后排和俞可可坐在一起。

“你，你……”

刚刚坐下的谢正已经把俞可可紧紧地抱在怀里，深深地堵上她软软的嘴唇，让自己再次沉醉在那无比诱人的味道中。

俞可可只感觉一阵酥软，手脚一下软下来，心底想要挣扎，可是一切反抗却是那么的无力。

谢正又飞快的用嘴咬向俞可可敏感的耳垂，同时手透过腰带一下子摸到那最最敏感的上帝之点。阿基米德说过，给他一个上帝之点，他就可以拥有她的一切。

他感受到那青春身体下那无以控制的悸动，无力的反抗瞬间变成紧紧地拥抱，俞可可肯定是跑不了了。

“不要这样，不要。”俞可可柔软的身体颤抖着，无力的抵抗着。她恨自己身体在此时的无能为力。

谢正知道此刻不容得半刻的犹豫，他用嘴唇死死的封住俞可可的拒绝，下半身坚决的冲进去，否则绝对不会再有第二次机会。

在进入的瞬间，俞可可彻底放弃了抵抗，浑身彻底的瘫软下来。

激情过后，谢正用纸巾擦擦俞可可汗洇洇的脸，发现她眼角竟然有一点点泪痕。

“你在干嘛?你爱我么?”俞可可夺过谢正的纸巾，把自己的眼睛埋在浪漫的长发下面。

“自从第一天我就爱了上你。”谢正不假思索的回答着，不过这个可笑的问题自己已经很久没有碰到过了。

我爱过哪个人呢?什么狗屁爱情，都是些骗人的东西。在俞可可擦拭眼泪的时候，谢正也不禁问问自己这个问题，可是脑海子只闪过一些女孩子给自己残留的各色影像。

爱情的感觉是什么?谢正已经没有任何印象。自从做上销售，每日的明争暗斗已然让谢正忘记生活的感觉，更不知道爱情为何物。他只知道技巧和方法，用这种方法能赢单，用这种方法能上床。生活是什么?爱情是什么?在结果面前已经不重要。

生活就是赢单，爱情不就是上床么。

谢正送闷闷不乐的俞可可回到她的家门口。

两个人的对话时间加在一起还没有超过二个小时，俞可可不知道怎么就不知不觉的把自己交给谢正。她恨自己在被触碰的一瞬间，不可控制的冲动就让自己彻底的放弃反抗，更不知道自己应该如何来面对刚刚开始的新生活，如何来面对那还不敢给自己承诺的男友。

她看着谢正的车慢慢消失在茫茫夜色中，感觉到他的强势让自己不知所措，这个成熟而又混沌的社会带来的巨大冲击已经让自己站上一条不归路。

谢正一边开车回家，一边总结着。

根据自己的上床效率理论，这次的相对时间是一个月，绝对时间是二个小时，还算是高效，没有浪费时间，因为自己上床的绝对时间记录是五分钟。

那是一次出差，分公司一个只通过几次电话的女销售到房间里来找他，在两个人对视的一瞬间，就都知道彼此是同道中人，就像是只有男同性恋才看得出来谁是GAY一样。谢正在看到的猎物同时，就一把搂住她的腰部，拉进房间。可惜，她一定要故作挣扎一番，否则，记录应该是5秒钟。

“你爱我么?”

不知道为什么，俞可可的话总在谢正的脑子里挥散不去，让他也不禁一次次的问自己这个问题，自己的爱情是不是真的没有了，自己能熟练的把女孩子拉到床上，却不知道如何去体验爱情的感觉。

要不，和这个俞可可好好的爱一次?

想到这里，谢正不由得摇摇头，算了吧，自己早都不指望能去爱什么人，还是上床简单实际。就像做单一样，别管用什么方法，把单子赢了就是衡量标准，至于赢单以后——那是服务部门的事情。

谢正一脚把油门踩到底，让君威在机场高速上飙起来。速度带来的紧张让他暂时忘却俞可可那颤抖的一句话，一心想着如何才能更快的遇到下一个猎物。因为他知道新的工作就要到来，无穷无尽的出差和项目也要开始，那时候的他就没有时间享受这种香艳的狩猎感觉，两个小时的时间对于他来说都太宝贵。

——

正文 小节 一个活着的销售传奇(1)

这个周末，谢正客气的打了俞可可几次电话，结果都被拒接，他心里倒也不是十分在意，有第一次、第二次也不会很难，这根本就是一场狼和羊的较量。不过俞可可那句颤抖的你爱我么?也真的让他有点舍不得，因为好久没有碰到过还这么真的女孩子，现在谁还关心爱情呢。

周一上午，他一早就接到总裁秘书Victoria(维多利亚)的电话："谢正，新一年的组织结构定下来。我看你最好和老板要求负责中国移动去，别的位置今年都没什么好机会。"

"啊，不会吧，移动。"谢正不禁叫出来，脑子里闪过钱壮的身影。

"移动公司连续五年我们颗粒不收，都是惠普的天下。谁去谁死，根本不可能出业绩。没好地么?"谢正几乎是喊出来。

"今年应全球总裁的特别要求设一个Team，叫bsp;Back(打击竞争对手)Team，专门负责从惠普公司bsp;backfocus赢回关键客户)，在中国，肯定就是移动公司。如果你不去这个Team，就只能被派去新开的分公司，我知道你肯定不想去。"Victoria说道。

"是啊，Lucas(卢卡斯)搞什么大跃进，胡乱招人，外地现在乱成一锅粥，谁去啊。台湾人应该学学大陆的历史，大跃进早晚会把IBM搞烂的。我们仅剩的那么点传统文化，这下全没了。"谢正一提到这个事情就气不打一处来。

Lucas是IBM中国区的副总裁，做事情风格凶狠毒辣，骂人不留情面，典型的台湾经理人，不过因为一直宣扬###，所以他无论做什么都是个副职。

去年，他领导的大跃进项目，在一年内疯狂的招上来七千多人，开了二十多家分公司和办事处，还搞进来一堆台湾IBM人当经理，压制大陆人。

因为匆忙扩张，只要数量不要质量，招进来的新人很多都是垃圾，不知道做单，就知道黑钱，到处跑马圈地，命令代理商不准做这个，不准做那个，想做客户必须先交租金。

发现新的分公司存在这种问题后，他又强行规定北京、上海、广州的老IBM人必须到地方去，影响当地的风气，否则就被劝退，离开公司，可是给的补贴还不够每周回家的交通费，公司里的人提到此事无不怨声载道，人人自危。更为让人心疼的就是IBM令人迷恋的，尊重员工的传统文化，在那一刻被彻底的打碎，再也不能复原。

“别操心IBM的文化了。告诉你个好消息。你的偶像James(詹姆斯)升任STG的大中华区总经理，你在的部门归他管。你不是一直想在他手下干么?”Victoria悄声说道。

“啊，真的!”谢正听到这个消息，惊讶的张大了口。James做生意完美的就像电影里的007——詹姆斯*邦德，出手无往而不利，工作和生活平衡的一塌糊涂，本人也是儒雅翩翩，风度非凡，这可是他在IBM最崇拜的人。

说起James的名声在IBM可是如崩雷贯耳，无人不知、无人不晓。可是谈起他，却是有的人膜顶崇拜、有的人咬牙切齿，但是无论怎样，说起他的传奇经历，无一不是佩服的五体投地。

在销售工作刚刚起步时，曾经陷入困境的谢正，就是因为受他的影响，做单能力一夜之间突飞猛进、屡建战功。

那是大概五年前，已经在IBM做一年多销售而毫无起色的谢正每天心急如焚，一心指望着自己能在商场上披荆斩棘，可是却屡战屡败，一单不签。最惨的时候，他的老板曾经叫他每天坐在自己的座位附近打电话，Call客户，看来有随时准备干掉他的可能。

谢正急的嘴里整天都是大泡，天天晚上用自己的工资请老销售和老板吃饭、泡桑拿和混夜总会，只想搞明白自己到底是哪里没有开窍。连续这样一个月后，老板看这个小伙子是真心求知，就给点条明路，告诉他这个IBM的传奇。

一个毕业于世界名校伯克利的香港工程师James，在美国IBM仅仅做一年销售后就被公司破例送去哈佛读MBA，然后被派到香港后转到大陆。第一年销售，第二年一线经理，第三年二线经理，成为IBM最年轻二线经理的时候也不过三十岁，同比大陆最小的都要三十五岁，是IBM出名的传奇人物。

要知道IBM是一家老牌的美国公司，已经有一百年的历史，巅峰期全球接近四十万名员工，业绩全球第一，专利全球第一，几乎囊括业界所有顶尖精英，内部竞争无比的激烈。在业绩飞速发展的大陆，通常一个销售到一线经理(地区经理)至少也需要五年的时间，从一线经理到二线经理(中国区经理)更是要熬上十年。

伴随James火箭般的提升，他的销售业绩也傲视群雄。他做一线经理的时候，业绩同比去年增长300%，做二线经理的时候，业绩同比增长200%，这不刚做一年二线，就被提拔成三线经理，统管IBM大陆、香港和台湾年销售额超过四十亿人民币，毛利润几乎是100%的最核心生意。

谢正的老板告诉他，James的工作很有规律，每天早上八点十五准时到公司，每天晚上七点准时离开，只在中午见客户，晚上基本都会

陪家人一起，极其准时，从无差错。别看他外貌温文儒雅，可是做人和做单的风格极其冷酷和无情。

他为培养自己的亲信，从来都是在IBM不引人注意的角落里挑选人才，然后快速提拔，让这些人对他忠心耿耿、死心塌地。曾经有一个女工程师因为和他一起出差，被他看中，短短三年，一个其貌不扬的女工程师就被他提拔成大区经理，并从IBM最不起眼的售后服务部门，调到最有发展前景的华南大区当经理。

他还是个数字和记忆力天才，自己负责的上千个项目和销售名字过目不忘，到赌场玩二十一点从来都是进VIP房间，传说每年玩牌赢的钱比他现在中国区经理的薪水还要高。每次和美国老板开会，他对自己负责的项目数字倒背如流，上万个数字根本不看电脑，极得美国老板的赏识，据说有可能成为IBM中国区最年轻的GM(Generaler,总经理)，前途无量。

老板告诉他，要是想让自己的销售技巧突飞猛进，就应该找这个公司最突出的销售学习，那这个时代非James莫属，他认为自己的确是会打单、带人，但是要是想快速发展，还是要向顶尖的人学习。

——

正文 小节 一个活着的销售传奇(2)

巴拉、巴拉、巴拉，如此多的传奇故事让谢正一直听到口水流出来，忙问老板如何才能获得此人的真传，老板笑笑，这要是还要我教，还要你的脑袋干嘛。谢正听后忙不迭的称是，然后回家苦思冥想一个月，翻阅无数的所谓外企生存指南和生存秘籍，一直不得其法。一日，老同学高飞的无意提醒让他如醍醐灌顶、茅塞顿开。

“你丫就泡妞有本事，怎么搞得定女人、搞不定男人呢。你当初泡妞是怎么开的窍?”高飞一直对谢正泡妞技巧的突飞猛进，百思不得其解，因为在大学的时候，谢正是有名的泡妞白痴，送上门的女孩子都白白的让她们跑掉。可是在工作之初，一个月圆之夜，他在出租车的后座上被初恋狠狠的伤害以后，泡妞技巧却突飞猛进，连连得手，高峰期几乎天天当新郎、夜夜入洞房，让同学们个个感叹世事难料，一个好孩子怎么就这么被毁了。

谢正想起来，自己当初和学校的泡妞高手同吃同喝，贴身学习入门得道的那段日子。这种贴身的学习，让他就此一通百通，辗转花丛而腾挪有余，达到痞子蔡那所谓的“万花丛中过，片叶不沾身”的情场最高境界。

高飞的提醒，让谢正也下决心学习James先从贴身观察开始。

为此，谢正在公司的会议室里睡了五天的地毯，并在James的座位附近放一个录音笔。每天从早上观察James上班开始，一直看到他从公司离开，甚至上厕所也不放过;晚上在电脑上观察他几点上线、几点下线，再听录音笔的内容，总结他的说话方式和分析方法。连续五天的观察和学习让谢正对对James佩服的五体投地，同时也对销售这个工作有了全新的认识，生生拔上几个台阶。

吃到甜头的谢正，其后三个月就没有回家睡过觉，连续观察和学习IBM当时名声最大的几个大老板，也收买他们的秘书，以方便获得更多的信息。当当网上的所有商业书籍更是买个遍，每天苦心钻研，仔细对照。

短短三个月，谢正觉得自己就像是金庸笔下的大侠，在神秘的山洞里悟透销售和商业的所有真谛，其后他频频出手，结果无往而不利，从业绩倒数第一一下窜到部门中国区的第一名。也正是因为这个原因，他及时得知远想要收购IBM个人计算机部门的信息，马上跳到公司最关键的企业技术服务部。

谢正一直自认为是James不认识的弟子之一。

现在James要当他所在部门的三线，也就是大中国区经理，虽然中间隔着两级老板，但是这种被直接领导的机会，对于他来说真是难得，不禁喜出望外。如果能有机会在James手下干，负责个烂移动也值，死就死吧，总比去外地当个土匪强，谢正和自己说到。

“Victoria，这是个好消息，谢谢你。赶明儿给你搞几个皮的电脑包，你帮大忙了。”谢正说到。Victoria是个大美女，为人善良，善于总结问题，但就是爱占些点小便宜。

“你能找到慈济的体检卡么?我听说公司最近给大客户们买了一些，一张一千多呢，你帮我要两张，我给我父母。好不好?”Victoria知道谢正帮他搞这些小东西，从来都是没问题的。

“这个小意思，放心吧，没有，我买了送给你。”谢正放下电话，思索着到时候怎么和现在的老板周成沟通。

Victoria的消息来的正是时候，中午周成就打来电话，下午开部门的开年计划会议，每个人必须参加。

谢正在二线经理蒋义经常会出现的会议室门口胡思乱想着，等待着他的出现。这个人颇有些江湖大佬风范，为人很讲义气。因为当年在项目上谢正帮过他一点小忙，所以这次蒋义也及时的把他从个人计算机部捞出来，算是对他的回报。

“小谢，今年的组织结构已经下来。你可以选择看移动或者到分公司去，各有利弊。你有什么想法?”蒋义一看到谢正，就大哥似地搂住他的肩膀，意思无论怎么样都会帮他。

“肯定是移动啊，我相信肯定很多人都不愿意打这个硬仗，我上，也算回报老大的知遇之恩。去分公司当土匪有什么意思，又离你那么远，学习不到。”谢正早都想好答案。

“嗯，你小子都知道移动的消息了?好吧，那你就放心大胆的干，但是别搞花活。只要是为赢单，有什么问题我都替你罩着。”蒋义知道卖PC出身的人路子都很野，谢正也不例外，所以提前点明这件事情。

“我知道因为这次收购，你升Band8的事情给停了。这样，如果你拿下一个省，这事情就交给我。我会让周成再给你点别的客户，也防止你到年底的时候，数字不太好看。不过今年对于你和你老板周成，移动都是生死之战，知道么?去吧。”蒋义没有时间多说什么，就转身进了会议室。

成为Band8收入会大幅增加，也是步入IBM经理人的最重要一环，谢正听到这个消息自是大喜过望，但自然也明白自己在移动上的表现将至关重要。

——

正文 小节 价值观决定一切(1)

“谢正，来来来，坐下。”周成是今年IBM新成立的bsp;BackTeam的经理，也是谢正的老板，口头语就是成成成，什么事都成，出名的不得罪人。他在IBM也混好多年，些许的谢顶，已经快四十的人。

“在座的各位都是老人，我就不废话，这个Team今年的任务就是拿下移动。现在各个大区的销售经理都是在IBM五年以上的老销售，彼此很熟悉。今天和大家也介绍一下刚刚从PCG过来的谢正，北京很多人都叫他政协，名字好记的很。”会议室里的几个人都听着哈哈一笑。

谢正忙站起来补充到：“是邪不压正的正邪，我对政治不感兴趣。”

“成成成，我们知道，政协。坐下吧。”周成示意谢正坐下来，放松了讲话。

“谢正以前在PC部门也是负责大客户的，而且连续两年都业绩都超过100%，还拿了奖，不错。希望今年也能给我们这个部门带来好运气……”说着，周成把全国地图的影像打到幕布上。

“我呢，也是刚刚来带这个Team，负责移动，只比大家早一个月。我收集点信息和大家Share(分享)一下，缺的谁补充一下。”周成展示的是移动公司的历史背景分析和市场份额，看样子做了精心准备。

听着周成的一步步讲解，谢正暗暗的为自己叫苦，直恨自己这两年真是倒霉倒到家。先是部门被IBM给卖掉，让几年的奋斗白费;现在又跑来负责这个狗屁移动公司，简直就是走上另一个断头台。

随着大陆电信市场的飞速扩大，中国移动公司业绩以每年30%的速度在递增，也迅速成长成为中国首屈一指的###。可是因为IBM在全球电信市场布局的失误，以至于在以往的历史中，从来没有一个统一的部门负责过这个庞然大物，都是以分公司负责移动相应的分公司，而其最大的竞争对手惠普则十年前就成立专门的部门，全国一盘棋看死移动。在移动公司的IT基础设备采购中，惠普市场份额几乎就是90%，省下的10%是NUS公司的天下，IBM只有几粒芝麻，没有一个关键的大客户。

随着08年奥运会和3G牌照的临近，中国的电信市场在酝酿着一场大的变革。为能在未来的3G市场和传说中的电信分拆重组中占领一席之地，各大###纷纷扩建基础设施，以期在未来的谈判中增加筹码，中国移动公司也不例外。

在全国主要几个大的省份，移动计划大手笔的项目投资，为未来的电信市场变革搭建基础设施平台。年内，最重要的省份莫过于广东、浙江和湖南这三个经济大省的基础设备改造，每个省在基础设施的投资总预算都超过既往五年的总和，超过一个亿，而且这批改造完成后的五年内，不会再有新的基础设备采购。

赢了，吃五年;输了，卷铺盖回家;没有中间地带。谢正暗自算到。

惠普公司刚刚经历过一个大的人事动荡，中国区总经理孙知遥被内部的###清洗出局，换上来以打价格战而闻名的尔戴公司总裁胡彪。一朝君子一朝臣，胡彪对整个高层大换血，但负责移动公司的销售团队毫发未伤，明摆着移动公司今年的大采购，他想依靠这批老人守住江山。

负责移动公司的惠普销售团队已经磨练多年，最新的销售也都看移动公司超过五年以上，最老的销售就是他们的中国区总经理溥庆

——二十五年。二十五年前，溥庆从中国移动公司北京总部的采购部经理跳槽到惠普公司做销售，从销售做到中国区经理，只负责一个客户，就是中国移动，可以说他比移动公司总经理更解移动。

据传，溥庆手下有个顾问团，都是以移动公司的高层儿女和亲戚为主，溥庆通过这个顾问团每年送出去的公关费就高达上千万，当然这也和IBM在移动一直没有给惠普公司销售压力有关，让他们在移动公司的销售额普遍比行业内其他客户的价格高出20%以上。丰厚的利润带来的另外一个消息就是惠普公司内部已经有传言，这会是溥庆的最后一年，他和几个手下均申请投资移民美国，并在佛罗里达买下几百亩地，购置豪宅……

“当然后面这都是传言，仅供参考。但是移民的消息基本属实……”周成看看大家。

谢正一边在惊讶这周成获得信息的高质量，一边也听的头晕目眩，回头看看各个地区上来的同事们，苦笑道：“我们还是回家洗洗睡吧，我在IBM这么多年，还没听说过客户底子这么差的，以前的人都干嘛去了!”

——

正文 小节 价值观决定一切(2)

“我来北京之前也问过以前的同事，听说点传奇的故事，呆会可以和大家说说。”来自上海分公司的关沪跟着抱怨道。

“小关，你说说，你在上海听到什么故事和大家一起聊聊。”周成听到这里，暂停讲解。

“移动今年在华中最主要的采购项目就是浙江和湖南两个省。其中，湖南移动连IBM的一根线都没买过，而且当年湖南的老总曾经明确和下面的人表示过，IBM公司的产品能不买就不买。”关沪看看大家。

“为什么?我也听说过，为什么?”周成追问道。

“三年前，IBM投标输了。分公司的销售在招标现场拿起一杯水就泼向客户，大骂老子来投标是给面子，以后老子不来了，转身就走。当时客户的总经理就在现场，也是现在的总经理，气的破口大骂，打那以后IBM连根线都没卖进去过。”关沪对大家苦笑一下。

“以前我们太不重视移动，很多销售都把他们的单子藏着自己做，做丢也不怕，反正不是主要的。今年我们全国一盘棋是对的，可是真的太难，很多省客户关系差到极点。”关沪继续说到。

周成听到这个消息也很惊讶：“原来是这样，那可难做。别的省呢?”

来自广东的郝京看看周成的脸色，说道：“我在的广东有个变化，刚听说他们的老总被调到浙江去。”

“浙江我负责啊，他怎么了。”关沪急问到。

“广东的老总两年前因为高价宣布惠普中标，被当时IBM分公司投诉到移动总部，后来闹到纪检委和法院。官司打一年，后来庭下和解。他本来很年轻，非常有前途，可以走政治路线的，结果因为这事闹得官也没的升，这不今年就给调到浙江。”郝京看看关沪，耸耸肩。

“那我浙江不是也没戏。”关沪的苦笑变成了傻笑。

“不过我广东也好不了，整个省从上到下都恨死IBM，这几年也没买过IBM任何东西。”郝京看看周成说：“周总，说句实话，今年很难过啊。”

周成看看大家，感觉到会议室里的死气沉沉，忙打圆场到：“成了，成了。让你们带点好消息，谁让说这个，要看到事情的阳光面么。我们是bsp;BackTeam，就是来打硐堡的，否则让你们来干嘛?东西好卖，养销售干嘛，打电话不就完了。”

谢正站起来，装作炸硐堡的样子：“就是，就是。别怕，我当黄继光，我先来，怕啥。呵呵，周总，我看出来，今年不会让我看湖南吧。”

“你真聪明，今年辛苦点吧，多飞飞。不能让小关一个人扛两个炸药包吧。”周成抬头看看谢正：“没关系，今年大家就一起拼，别想太多，额外会再给你们要些别的客户充充数……”

谢正虽然知道分公司的人这么说是希望老板能给自己当年的销售定任务轻点，可是移动的客户关系也真是前所未闻的艰难，只怕没有成功只有成仁。

会议的结果是谢正在北京负责移动公司总部以及部分分公司，重点是湖南。关沪在上海主要负责移动浙江分公司;郝京在广州主要负责移动广东分公司。

等周成出了会议室，剩下的三个人到楼下星巴克聊起来。

“我知道ISU(行业销售部)三线还是国顺昌。郝京，你认识ISU的新二线么，什么风格?”关沪问道，甩开经理，大家直接打开私密的话题。

“去年ISU因为移动公司业绩不好被美国总裁大骂一顿，所以今年要大干一场。今年特别从政府行业调来雷越专门负责移动公司，是老一代IBM人，做事情极其认真，但是脾气很火爆，外号老雷。谢正，你在北京认识么?我不熟。”郝京喝着星巴克，放松了紧张一下午的身体。

“我不认识雷越，只是听说过老雷的名号。专门负责移动?没有别的客户?怎么听着像是在害人啊。”谢正听出些问题。

“是啊。你不知道，国顺昌一直计划在这个新部门上安放自己的人，结果自己的女手下去年因为作风和吃黑钱嫌疑被远派到湖南。再加上今年是移动的第一年，他估计是让想雷越当炮灰。我们今年也就是混混，喝点西北风，看着老大们斗吧。拿下移动?做梦吧。”郝京伸伸懒腰，闭上眼睛。

“作风问题，怎么听着是上海风格。”谢正坏笑着，问关沪，因为近些年IBM上海分公司的风流韵文最多。

“你说那湖南GM徐艳芸?不是上海去的。我们上海的怎么了，Shit，你们北京才烂呢。听说你们北京的经理招了个夜总会小姐当Rep(客户代表)，我们上海的人去夜总会的时候还见过呢……”关沪忿忿的反击到。

“小姐怎么了?现在谁比谁高贵多少，现在公司只要能签单，鸭子也要。”谢正说完，自己也哈哈哈大笑。

“我和你们说，我们广东最近……”郝京在IBM时间比较久，内幕知道的比另外两个人多很多。

三个人把忧心的项目放在一边，闲扯起圈内的八卦，好让压力得到充分的释放。

IBM完善的管理体系已经让高层经理的个人沉淀最小化，但也让内部精英们的###更为复杂和隐蔽，项目的输赢很多时候会沦为其牺牲品。三线国顺昌不仅仅因为他是IBM大陆###级的员工之一，也因为他残酷的政治手腕——顺我者昌，逆我者亡而享誉全国。

谢正仰头看到一片浑浊的天空，几片白色垃圾在残冬的北风中无力挣扎着，他知道这一年的残酷斗争已经布好局，拉开大幕。

——

正文 小节 似曾相识的味道

“你们聊着，我有点事情，有机会我在北京做东。”谢正忽然看到俞可可性感的身影，忙借口告辞。

“可可，你怎么不接我电话。”谢正环顾左右无人，紧走几步追上去。

俞可可正一个人低头慢走着，谢正的突然出现让她吓了一跳，忙用手擦拭几下眼角的泪痕。

“怎么?迷眼了。”谢正马上注意到俞可可稍许有些红肿的眼睛，心头一紧，不禁回忆一遍自己在汽车电影院里的行为，分手的时候，俞可可的确有一丝丝忧伤，可是也不至于因为这个就红着眼睛来上班吧。

俞可可回头看看，确定没有人在注意着她和谢正，放松下来，眼圈马上又红肿起来。

谢正有点莫名其妙，也不好多说什么，伸手拦辆出租车，不由分说把俞可可拉进来。

“师傅，去紫云轩。”谢正让司机开到北京最小资的一个餐厅，路易斯威登的新闻发布会曾经在这里举行，这种时候只有用浪漫的环境来放松女人。

果然，俞可可坐在淡紫色的窗幔下，捧着精致的白瓷茶碗，心情好很多，眼圈慢慢的也不红肿了。

“怎么了，我没做错什么吧。”谢正小心翼翼的问道。

“我，我和男朋友吵架了。”俞可可说到这里，眼圈又腾的红起来。

谢正忙递上软软的纸巾，左思右想也不知道自己该说些什么。

“为什么?”谢正心想莫不是她男友也在汽车电影院里，不会这么巧吧。

“那天以后，我，我，买避孕药吃，让他发现了，要和我分手。”俞可可迷茫地看看对面的谢正，还不知道他是不是自己能交心的那个人。

避孕药!谢正这下明白，自己是逃不了干系的，可是又不能说自己已经计算过日子。

“傻孩子，哪有那么容易怀孕。再说，你们平常不用么?”

谢正一边应付，一边思索着，自己到底该怎么办。不经意间，俞可可身上那种让他迷恋的味道开始一波又一波地冲击着他嗅觉神经的最深处，让他感觉到无比的迷恋和轻松，这是一种从未有过的感觉。他发现自己其实在认识俞可可的第一天就已经深深地迷恋上这种味道，因为它总是那么的似曾相识。

这可是那个傻小子把俞可可往火坑里推的，就别怪我趁人之危。谢正打定主意，心里暗暗谢谢那位没有见过面的对手，心想这回就破个例，多用点感情，反正这种不对称的较量，结局尽在自己掌握之中。

“我们平常都用措施的，从来没有买过药。”俞可可不敢正视谢正的眼睛，透过薄纱的窗幔，忧伤地望向一对路过的情侣。

谢正默默地走过去，和俞可可坐在一起，从后面紧紧地抱住她，俞可可也无力的靠上他的胸膛。

“都怪我，他是个什么样的人，你们还能复合么?”谢正用手轻轻抚摸着俞可可的秀发，让她平静下来，可以想象上个周末，她和男友经过多么激烈的争吵。

俞可可在这种温柔的抚摸下，慢慢地平静下来，可依然无力地靠在谢正的身上。

原来俞可可比男友小两岁，是青梅竹马，从高中一直谈到大学毕业。男友硕士毕业后申请去了美国，俞可可本科毕业后，申请却被拒签。她倒也无所谓，就计划在IBM镀一下金，再找机会。可是男友却是觉的美国签证机会难得，希望自己可以先去。最近因为这事，两个人正争吵个不停。

这下全部都打乱了。

谢正听着也明白了俞可可眼神中涩涩校园感觉的出处，现在的女孩子，能和男友青梅竹马的真的是少数。他也暗骂男生的愚蠢，把俞可可这样的美女放到社会，等于是放羊入狼圈，哪能还指望着以后的双翼双飞呢，也太小看社会上这帮无所不在的狼群，这不能怪羊啊。

“你承认了么?”谢正继续用手温柔的抚摸着俞可可的秀发，时不时的轻触一下耳垂，帮她放松下来。

俞可可轻轻点点头，又把头扭过去。

谢正默默地递上纸巾，跟着轻轻地叹了口气，说道：“那我能帮你做什么，要不去和他说说?”

俞可可听到这里，惊的坐直身体，红通通的眼睛瞪大了盯着谢正。

“我，我不是那个意思。我是实在不忍心看着你这么难过。毕竟是初恋，我也经历过，能理解你的心情。”谢正用自己忧伤地眼神看着俞可可，类似的分手他已经听多、见多了。他现在脑子里只想着怎么一步步的让俞可可主动走向自己的怀抱，现在她需要的是一个可以抚慰她的哥哥，而不是发疯的小男生。

“自从培训课的第一天，我就爱上你了。但是现在我不会去干扰你的决定，只是劝你不要去激怒他，否则会对自己不好。男人很多时候都是个不理智的孩子。”

谢正无处不在为俞可可的考虑，让她感到极大的安全感，情绪也慢慢地稳定下来，但是还是坚持要和男友说清楚。

“你要说清楚什么呢?”谢正很是纳闷。

“无论两个人在不在一起，我都让他知道这次我不是故意的，我也不想。”俞可可委屈的眼神看着谢正，希望他能理解自己的心情。

“对，谁都不想，我也是一时冲动。你觉得他能接受么?”谢正感到好笑，这时候谁还在乎你的主观想法呢。

“我相信我能说服他，让我和他好好谈谈。这几天，我们还是暂时不要见面的好。”

俞可可无处不在的骄傲，让谢正有点无可奈何。这有什么好谈的，对方肯定像是一头已经发疯了的野兽。谈?只会激化矛盾，让俞可可走到自己的怀抱里。

一个二十四岁的小伙子碰到这种事情会怎么办?谢正停止了劝阻，因为他已经看到利于自己的结局。

——

正文 滚出去的第一次拜访

小节

“政协，这是中国移动全年的IT预算汇总表，客户的机密文件，昨天他们刚刚发出来的，你看看吧。”周成把谢正叫到办公室。

“哇，这么快你就有了，够详细的。”谢正一页页的翻看着中国移动全年的财务预算和项目计划时间。

“也不想我是哪里出来的，我是老金融的人。以前客户制定预算的时候都是正式邀请我们一起的。”周成撇撇嘴，谢正明白这又是一个老IBM人，做什么都是要知道行业趋势，和客户共同成长的思路，

谢正看到移动湖南分公司当年的项目预算和计划时间表，不禁很奇怪，相比其他的省份，他们的项目分配很散，一个平台几乎每个季度都有采购和升级。很明显客户是想把一个大项目分拆成几个小项目，化整为零，不引人注意，本地解决，而且最近就会开始招标。如果这样做，IBM几乎就没有胜的机会，打小仗自来都不是IBM的强项，而且客户可以利用IBM的产品不兼容现有平台的理由，将其方案彻底踢出局。

谢正和周成交流预算表的想法，和他取得相同的结论——这个预算惠普肯定在里面。他们想靠这种零打细敲的方法彻底断了IBM的机会。可是，如果他们在湖南的关系非常深厚，那又为什么采用这种方案呢?因为这样就不能通过销售高端设备，获得更大的利润空间,这可是近五年最大的一次升级，以后想赚钱都没机会。

“没机会休息了，我得去湖南看看实际情况。”谢正对周成说。

“嗯，看样子惠普去年就已经布局了，而我们和湖南的关系不好，所以这第一个堡垒，你就安排一下，然后辛苦一趟吧。最近听说总部会有人事调动，我先不去，在北京观察观察。”周成点点头。

“我们的ISUTeam能帮上什么忙么?”谢正边看着表格边问道。

“中午一起和新上任的二线雷越吃个饭。以后你，和他们Team的人多交流，这种客户必须两个Team充分的配合才行，雷越人非常好。”周成回应着。

谢正离开周成的座位后，马上给自己在人力资源部的朋友杜鹃打了个电话。

他为了能在IBM这个庞大而复杂的机构生存下去，除了和几个总裁秘书保持联系外，还在每个关键的部门都结交了不错的朋友。

曾经在一次公司的大会上，谢正为了更多的结交公司内部人，一个人在卫生间装醉一个多小时，这样每个进来的人，他都可以借醉请他们帮忙，隔天再以这个理由去感谢他们。

为了认识人力资源部的杜鹃，他也是主动报名参加了杜鹃负责组织的志愿者活动，并和志愿者跑到农村去给小孩子读书，搞得当时的老板以为他性情大变，一心向佛。

“杜鹃妹妹，忙么?”谢正阴阳怪气的打通了杜鹃的电话。

“政协吧，少来了。你说又想知道什么事?”杜鹃熟透谢正的这套把戏了。可是因为每次自己有需要的时候，他也很帮忙，杜鹃真的拿他没办法。

“全IBM就你最聪明，你绝对是干GM的料，我还没说话你就知道我要干嘛。”谢正嘿嘿的笑道。

“就你个流氓。这组织结构刚变化完，你问我还有啥事，是不是想知道自己新老板的八卦?快说，我这忙着呢。”杜鹃笑着骂谢正。

“今年负责移动的雷越，你知道他以前是哪的么?”谢正忙引入正题。

“他啊，最早是北京的，后来调去做湖南分公司的GM，去年被当地的人投诉到北京，又被调了回来。”因为在HR，杜鹃从来都是对公司的内幕了如指掌。

“是么?他怎么了。”谢正一听，越搞越乱了。

“哦，你可能不知道。去年有两个分公司GM被人陷害，一个是湖南的，一个是陕西的。陕西那个直接就离开公司了，湖南的就是雷越。”杜鹃噼里啪啦的说着。

“雷越怎么被陷害的?”谢正问道。

“雷越去湖南后，管的比较严，底下的人没钱赚。一个叫丁坚的雇了私人侦探，跟踪他一个月，把去哪吃饭，去哪见客户都录了音、录了相，然后联合了几个销售编了故事投诉到总部来。其实到最后也没什么把柄，但是总部觉的他和当地的关系没搞好就调回来了。”杜鹃说话总是快人快语，直切重点。

“那你怎么知道是被陷害的?”谢正追问道。

“这你还用问我，奸人就和底下同流合污了，只有好人才会被整，谁都清楚的很。再说，又录音又录像的，不也没找到什么证据。西安的才惨呢，也是北京派去的，就是吃饭的时候让底下人帮忙买个单，就被几个人联合在一起投诉，说用公款吃喝，还出具了发票和证据，直接投诉到亚太区，最后只好走人，保都保不住。你们销售那边最近

怎么这么乱?没事了吧，我忙去了。”杜鹃巴拉巴拉的说完后，就把电话挂了。

雷越不愧外号老雷，说话声音洪亮，性格少有的直率。一身笔直的西服、皮鞋一尘不染，穿袖扣的高级衬衫，戴传统的浅蓝色领带，不到四十，已经有不少的白发，看样子也是个操心的人。

中午的聚餐，雷越和周成两个人谈的非常开心，言语中让谢正感觉到雷越是老一代IBM的代表。他们通常都为人正直、诚实、做事一丝不苟，很为手下的员工着想，采用教导式的方法来领导，希望靠魅力征服他人，而不是新一代的训斥型管理。不过，雷越脾气也是少有的直率和火爆，谈话中透露出对近些年IBM流行的黑色手法不是很熟悉，估计和性格也有关系。

说到今年移动的项目，雷越也希望借着这个机会在电信领域替IBM打下一番天下，赢得这个客户。

“老周、小谢，今年我们两个部门要一起好好干。我知道很难，不过也是个机会，对吗?做销售的就是要找这样的硬仗打才有意思。我当初像小谢这么大的时候，刚到IBM不久，还什么都不懂呢。记得，当时美国来的人和我说技术，英文根本听不懂，他还很耐心的和我解释什么是INTERNET，什么是CPU。现在的年轻人都青出于蓝而胜于蓝，不过一样，有什么问题随时找我，我都愿意效劳。AnyTime，Anywhere。”雷越用洪亮的声音震的谢正耳膜嗡嗡直响。

谢正虽然很欣赏雷越的气魄和风格，但是心里也在想，现在的IBM已经不比当年，大家都抢着坐江山吃肉，又有几个人愿意去打打杀杀。这么大的移动公司，号称要bsp;Back，可是派来的不是被挤兑的，就是外来的，连个老电信都没有，对方都是精兵强将，这仗可怎么打?

正文 小节 上了大当的远想(1)

看到自己幸运的换了个部门，却碰上这么个烂摊子，谢正心情也好不起来，索性开车到远想去找自己的老朋友高飞，看看他在新公司干的怎么样。

高飞看到老朋友居然闲到开车一个小时找他来聊天，高兴的很，把谢正拉到茶馆大砍起来。

“远想现在才明白自己上当，气的发疯，而且也根本管理不了IBM中国的PC业务，都花精力对付老美去了。代理商们已经开始死的死，亡的亡，哥们你可是跑的太及时，现在原来这批兄弟都要跳槽呢，如果不是当初签的破协议有约束，早都跑光了。”高飞喝了口普洱，小声和谢正说到。

“怎么上当了?”谢正一听高飞这边也不好，不由来了兴致。

“还用问，不就是保卡那点烂事，远想根本没想到自己接手的是这么个烂摊子，这回中国人被IBM骗的可是不轻。”高飞看了看周围，这里是远想公司附近的茶馆，明显有很多IT人士。。

谢正心领神会的哈哈大笑起来。

保卡啊保卡，IBM发行的人民币，曾经让整个公司所有人为之疯狂，想不到最后买单的居然是中国的远想，这个大当上的可不浅。

这还要回到大约四年前说起,IBM当时在中国的PC市场份额一直萎靡不前,因为各种原因，大家都没有动力去卖小小的PC，而且公司也在风传早晚会卖掉这个一直赔钱的部门。

正在PC业务不死不活之间，公司突然改革其销售方法，推行了全新的保卡制度。

具体操作就是必须要在保修卡(简称保卡)的副联上填写客户的公司名称和所在地，以此来计算这台PC的业绩归属。

保卡制度的推出就像是一粒大剂量的伟哥，让IBM每个人的脸上充满了红色的血液，大家纷纷花高价钱购买原本一文不值的空白保卡，来增加个人和部门的销售业绩，使其短短一年就从一文不值飞涨到三百多元，乃至中关村的老板们打麻将，只收保卡，不收人民币，它在中关村大有取代人民币的趋势。

随着保卡制度的推出，IBM公司的文化也发生了根深蒂固的变化。各个老大们对业绩的明争暗斗直接变成了对保卡公开的争夺，甚至和PC业务不相关的部门也都疯狂的收集保卡，以换取其他部门的合作。各个部门老大带头通过项目洗钱买保卡来增加业绩，变成IBM尽人皆知的秘密，甚至能低价买到保卡也成能通过IBM销售面试的关键性条件。

保卡变成IBM发行的人民币,它在流通的时候,完成了所有人的利益转换,调动了他们空前的积极性。

IBM内部各个部门上亿乃至几十亿的资金通过保卡又回流到PC部门，导致它连续四年的业绩增长超过30%，利润大大增加，一举超越所有市场上的竞争对手，成为中国市场的老大。

假报卡的推出让这粒本专属于IBM的伟哥变成国际炒家的春药。

因为保卡价值三百元人民币，而且根本没有国家法律的保护，犹如精彩的间谍电影，国际假币集团加入了造假的队伍。高度防伪的保卡技术被一再破解，水印、金属线和激光防伪均在巨大的利益面前倒

下了。专业的机器也无法识别国际假币集团更为专业的造假技术，IBM回收的保卡是印刷的两倍之多，公司大量的金钱流到假币贩子的腰包里。

服食大量的真假伟哥已经危害到IBM业务的正常进行，各个部门不堪重负，纷纷对保卡制度提出抗议，可是每次会议都不了了之，只能导致更疯狂的收购和更疯狂的造假。

就在这粒伟哥导致IBM资金大量外流，公司业务乃至民心岌岌可危的时候，就在IBM中国区总裁的形象在谢正心目中降到了冰点的时候，远想高价收购了IBM全球PC部门，当然也包括了中国，给这个故事画上金钱的句号。

至此，这颗伟哥的真正买家才霍然明朗，保卡——IBM发行的人民币完美的完成了财务报表上数据的转换，一个频临死亡的业务变成年业绩增长30%的明星，各个部门的金钱都演变成PC部门的账面利润，IBM把自己的垃圾业务包装成金娃娃卖给了中国人。

这场长达四年的布局只为套住接盘的远想，谢正只感叹自己当初看错伟哥的功效，也深深为通过变相洗钱，而获得突飞猛进的PC业务，感到担忧。缺少补贴的PC足球已经被中国的远想集团收在脚下，面对着这堆没有一点气的烂皮囊，它能怎么踢呢?还是中国人怎么踢?

远想刚刚还在做快餐和手机，马上又全部卖掉，大举收购IBM的PC业务。这么大的一个企业为什么不多做点功课，想明白自己到底要干嘛。要知道如果晚一年收购，应该会便宜很多，至少IBM中国因为假报卡产生的资金外流已经撑不下去了……

“喂、喂，和你说话呢……”高飞踢了踢陷入回忆的谢正。

谢正忽然意识到自己把商业加上了民族意识，违反了商业逐利的基本原则，这是错误的，因为为商业加上任何一点点感情因素都会导致判断的失误。

——

正文 小节 上了大当的远想(2)

“哦，对。远想的人怎么说?”谢正来了兴致。

“能怎么说，这不刚到手二个多月，业绩直线下滑，利润更是没有。没了保卡，等于每台机器涨三百多，兄弟们还都没有钱捞，谁使劲卖，都琢磨着跳槽呢。让你帮我找的工作，你也不上心。”高飞翘着二郎腿，伸了伸懒腰：“现在也好，没人管，也省心了。”

“对了，他们现在联合在一起要跳槽到苹果去，你觉得怎么样?”高飞继续追问道。

听到原来的兄弟一心只想着跳槽，谢正心里稍许安慰一些，自己这摊子无论多烂，还不至于到处去找工作。

“苹果，不错啊。我在美国的时候，大街上几乎人手一台他们的MP3，学校里都是他们的PC，中国的市场早晚会和美国看齐的。可是去苹果，你的钱不就没了。”谢正看了看自己这个好朋友，他可是一切想钱看齐的。

“你说三年内不离开远想，会得到的那个钱，按工龄算的，没多少。我想的不是这个，兄弟。”高飞扬起头，看着北京少有的蓝天。

“你知道么?现在远想对我们的策略是不管不问，IBM的人员是只许出不许进，如果老板们都去苹果，谁来当老板呢?我认为，只能从现有的人中提拔。”高飞看蓝天的眼神，就像是自己已经飞了上去。

“狗屁逻辑，兵都跑光，你当谁的老板呢。再说，远想的人看到闲职不会下山摘桃子么?”谢正对高飞的这个想法不以为然。

“那我现在能怎么办，和他们去苹果?谁知道会怎么样。这帮人你又不是不知道，黑的很，肯定血洗苹果。我反正有钱，等他们洗完了再去也不迟。”高飞还是看着那片蓝天，跃跃欲试。

谢正知道这个兄弟的风格，大学的时候就是钱迷一个，上班以后更是因为保卡和抹号机的事情变本加厉，变得六亲不认，只认钱。

前几年，保卡盛行的时候，整个PC部门每个人都跳进这滩浑水，在里面买来卖去，只有高飞的老板整天打高尔夫玩政治，根本不管业务，他用这个方法躲过保卡这滩浑水时，也给手下人留下足够的空间。谢正的这个兄弟便和着代理商一起做假保卡、抹号机和假配件，再返销到IBM的渠道，=大捞一票。

假保卡风行，谢正也跟着到处捞钱，反正大家都是一身黑，你不黑也根本完不成任务。可是抹号机和假配件，他干段时间后就决定撤出来，这已经触及法律的底限，实在是太危险的事情，高飞却一直坚持下来，几百万身家也是那时候攒下来的。

IBM在大陆销售的笔记本电脑因为关税等原因，市场价格两倍于它在香港的同类型产品。IBM大陆的人看出猫腻，就暗地里串通香港的同事，造出轰动一时的抹号机。

抹号机就是把IBM香港的笔记本走私到大陆后，从包装、说明书到机身的序列号都换成大陆的包装卖向市场，换句话说就是把水货做成正品。通常一台笔记本的毛利润在三百到一千元左右，可是抹号机的毛利润高达上万元，而一个中关村中等规模的笔记本分销商每个月的零售都会达到二、三千台，更不用提那些大的集团采购。

IBM的一些代理商一年下来通常只能收支平衡，暴利主要靠抹号机来实现，这也是代理商之间竞争的秘密武器。

一开始，IBM香港那边批出特价机，再变成大陆的抹号机，是对两边无伤大碍的。毕竟大陆少那么一点点无伤大碍的业绩可以帮助香港人超额完成任务，而相关人员各发其财，两全其美，高飞和谢正就是这个时候介入的。

可是因为抹号机的暴利，而且还可以利用价格优势打击竞争对手，使其很快变成了大规模的里通外和，IBM越来越多的人跳进来，参与其中的操控和利润分配。谢正看到了暴雨来临前的狂风，忙劝高飞赶快撒手别干，因为那时的抹号机已经开始影响市场正常的运作，但是高飞一直沉迷其中。在其后不到半年的时间内，IBM利用执法机构的力量从香港一直抓到了大陆，相关人员跑的跑、抓的抓，当然也有部分人躲过审查，蛰伏起来，等着下一次暴利的机会，高飞就是其中的幸运儿之一。

——

正文 小节 上了大当的远想(3)

和高飞的谈话并没有让谢正轻松多少，他在回去的路上拐到分销商老总富贵的办公室。富贵名如其人，不仅有着大把的钞票，人称老富，为人也“鬼”的一塌糊涂。他在中关村曾经非常辉煌过，在刚刚出道的时候，自己一个人拿着IBM的硬盘跑到中国的模具之乡——苏州，让他们开个一模一样的硬盘模具，然后回到中关村做起假IBM硬盘。IBM的硬盘价格高于市场同类型产品四倍以上，为他提供了暴利空间，最辉煌的时候五个人的小公司每个月纯利润都在三、四百万以上，用他的话说，没有IBM硬盘，我就是IBM硬盘。后来，一个人赚钱赚腻的他被当时村里最有名的公司光和科技招安，当上他们的副总裁，等着上市圈更多的钱。

没想到上市后，光和科技的老总借着收购国家商业银行的机会洗光了上市公司的钱，跑到了国外，导致光和科技成为中关村第一家退市的高科技企业，富贵也跟着倒在了暴富的前夜，所幸还算是保住了大部分家产。最近他又被从正方科技跳出来的牛建乾招安到红鸟集团的IBM产品分销部。

两个人算是老朋友。

“政协，你咋来了。快，到哥的办公室里坐坐。”富贵是纯正的东北大汉，过了不惑之年后也发福的厉害，有着三个下巴，一个人坐满整个老板椅。

“我听说你到STG了，正好哥在红鸟负责STG产品的分销。你看，还是咱们哥俩有缘分，又凑一起了。”富贵掏出盒五百多元的小熊猫香烟甩到桌子上。

“来，抽一根。说说你这部门咋样……”

听完了谢正的介绍，富贵也皱了皱眉头：“兄弟，你这个行业哥可不擅长。不过哥负责的DSR多，可以先帮你多报点，在新部门立住脚。”

STG部门的销售业绩和PC部门的保卡制度不同，是靠代理商提交的销售报告来计算的，也称为DSR。有些代理商通过修改这个报告为不同的销售提供额外业绩，以换来相应的好处。

“这个每年不都是缺的么，今年怎么还多呢?”谢正奇怪道。

“还不是你们的James干的好事……”富贵点着了谢正的小熊猫，悻悻地说道。

原来正方科技轰动全国的人事之争，导致副总裁牛建乾带领一票人马的离开，后投奔到一家老牌上市公司——红鸟集团。红鸟集团当时是中国最大的洁具制造商，但因为市场低迷，股价一直止步不前，所以他们投资牛建乾的团队成立了红鸟科技，主要以分销高科技的IT产品为主。然后他们再回购红鸟，以此来完成企业转型和资本市场的套利。

牛建乾领导的红鸟科技找到IBM，希望分销它最高端的企业产品，以快速提升企业营业额，辅助集团在资本市场的套利。结果他们碰到商业杀手James，用两倍的高价买走IBM最新发布的产品——小企鹅，高成本导致二个月一台也销售不出去。可是为对上市公司和股民有个交待，他们不得不制造出一些账面销售出来，美化财务报表。

“哥也在这里发愁呢。他们请我来的时候，也大概和我说了一下情况。惨那，二个月，一台也卖不出去，进货价太高。我们还要造假销售报告，对上面和IBM都要有交待。大哥手头还有20万美金的富裕，先给你报上去吧。”富贵一招手，把一个秘书叫了进来，嘱咐了一番，让她先帮谢正报20万美金的业绩。”

送上门的好处，谢正自然毫不犹豫的答应下来，他已经有了些想法，富贵这个野路子资源马上就得用一用，在杀出去见客户之前，有个最重要的人他要搞定，新老板周成。

周成的需求是什么呢?信任，信任一个刚刚来的销售。

——

正文 小节 获取新老板的信任

如果老板不不信任自己，肯定对做销售工作没有任何好处，尤其打这种外地的单子。如何和老板快速建立一种牢固的信任关系，是对销售个人的第一大考验。

谢正通过观察IBM各个大佬的行为发现他们有一个共性，就是主动制造和上级老板的摩擦以快速建立信任关系。

他曾在一次美国的大会中，仔细观察一个部门的大佬。这位平常在公司内部威风凛凛的大佬到了美国以后，非常用心做功课，自己每天守在总裁们开会的必经之处，一有机会就凑上去和他们挤同一部电梯，制造偶遇。短短三天大会下来，这位大佬就这一部电梯反复搭乘上百次，几乎和每个美国总裁都偶遇二、三次。他更是通过这几次“偶遇”，和老美沟通中国的销售状况，也为日后升迁埋下了人脉。

“老富，对于新老板，你得这么帮我……”谢正想出个办法。

“兄弟，别搞太复杂。洗个桑拿，在夜总会里表表忠心，OK了。”富贵拍拍谢正。

“IBM哪个老板没桑拿洗掉皮过，泡夜总会早都没感觉了，那是对付国企客户的办法，IBM人不行。”谢正深深地吸了口烟。

“今年的情况特别复杂，客户也不好，我又是部门新人，想要赢单，每个环节都不能出差错。未雨绸缪吧，反正我是不接受输单的，你最清楚。”谢正转头看了看富贵。

“对，这几年，当哥的最佩服的就是你这点，单子没输过。好吧，我来找个人。”富贵看了看窗外的北京城，一片灰雾茫茫。

几天后，周成接到了一个打自牡丹江的电话，希望买20万美金的STG产品，这让周成很奇怪，因为这种小城市一般是不会买IBM这么高端的产品。

“小谢，你以前碰到过这种情况么?”周成把牡丹江的情况介绍给谢正。

“嗯，有可能，以前PC有这种情况。他们其实都是给朝鲜或者蒙古买的，我们在那边没有分公司，而且政治也比较敏感，他们想买IBM的产品买不到，就通过一些牡丹江的中国公司来购买。”谢正自然知道是谁打过来的。

“这我倒不知道，200K的数字也不能丢，那你们PC部门通常怎么办?”周成把谢正拉到角落里。

“两种方法。正规方法让分销商去和他们打交道，供正常的货给他们，报我们的客户名字和业绩，但是拉到哪里用就和IBM没有关系;第二种方法就是睁一眼闭一眼，分销商们会找那些没保修的，里面塞的都是水货硬盘和内存的机器卖给他们，反正他们也不在乎，因为根本没法保修，这样做我们就没业绩，但是分销商会有很高的利润。”谢正说到这里，顿了一下。

周成听出谢正背后的意思，看看他：“你们以前怎么做?”

“都有。不过如果有留下的利润也都换了保卡。”谢正小心翼翼的说到，在和周成多次打交道的过程中，他感觉周成是个老油条，肯定不会为了点小钱冒险。

果然，周成听了后，若有所思的点了点头。

“我不管你以前在PC怎么样，这个部门公司公司可是看的非常严，不能乱来。如果被人知道捅你一刀，就很麻烦，你得学聪明点，

不能因为点钱而乱来。”周成看出了谢正眼神里的意思，忙规劝到。

“周总，我们可能还没怎么一起打过单子，不过你放心，我答应您，在这个Team绝对和您一条心，不会为蝇头小利害了您。”谢正挺了挺胸膛。

“成成成，那你去处理这件事情吧。”周成没有多说就转身离开了角落，谢正知道这是他对自己的一次小考验。

几天以后，富贵所在的分销公司报上来了一笔销售单子，所有信息与周成掌握的一模一样，金额更是一分不少。

周成看到没有说什么，就放到一边。但是谢正知道，自己最少在周成面前已经通过了一次真金白银的考验，信任度加了一分，可以去湖南看看客户的真实情况了。

——

正文 小节 写简历的秘密(1)

俞可可到底还是和男友吵翻天，偶尔深夜会和谢正通个电话，哭诉自己的委屈，她心底还是希望初恋男友能原谅自己的这次过错，当成一切没有发生过。

“唉，我能理解你的心情，这也都怪我当时太冲动。不过，男人都是慢慢成熟的，也别对这事期望太高，冷静一下也好。可可，我爱你，但如果可以回头，我会想个更好的方法，至少不让你这么受伤害。”谢正在电话里耐心的劝慰着，也耐心地等待着她一步步的走近。

“男人就那么看重这个事情么，如果是你，你会原谅的，对吧?”俞可可哀怨的在电话里面和谢正探讨着这个根本不需要探讨的问题。

“如果爱，就一定会。不够爱，就难说了。”谢正对这个问题根本不用思考，如果自己的女友出轨，马上就分手，自己可受不了戴绿帽子，管他妈爱不爱，可是现在不是说实话的时候。

“他肯定比你更爱我。”俞可可听出来谢正在拐弯说自己的男友，不由得护了起来。

“可可，我最爱你了，你不知道在车里的时候，我都要疯狂了。”谢正把话题拉回到了高兴的内容，现在也就自己能这么和俞可可沟通，对方肯定不行。

“你这不是爱……”俞可可娇嗔的顶回来，但是哀怨的口气没有了。

“是啊，谁让你我们可可么美，那么迷人，我也抵挡不住诱惑啊。”电话那边传来了俞可可的笑声，可是马上又停了下来。

“唉，我们现在一见面就吵，根本没法沟通，和你比，他真的还是个孩子。”俞可可还是对初恋男友念念不忘。

“男人的心理是比女人晚熟的，所以女孩子都应该找些比自己大个六、七岁成熟男人的来照顾自己才对，否则找不到安全感的。”谢正用嬉皮笑脸的口气说到。

“少来了，又夸你自己呢是么?”俞可可又开心的笑了起来。

“唉，我也是饱经沧桑，过来人而已，我给你讲个我朋友的笑话，以前是IBM的，现在已经被卖到远想去了。他是学俄文的，英语一点不懂，面试的时候是靠数空格的长短来判断添什么，他有一次把Tools给念成Tloos，当时都笑死我们了。”

“哈哈，真的啊，那他怎么进的IBM……”

谢正努力让两个人的电话每次都很开心的结束，使自己成为俞可可现在唯一的心灵寄托，最终选择远离那个发疯的初恋男友。

……

“听说你认识HR的人，能不能教教我弟弟怎么写简历?”这天，俞可可终于在白天给谢正主动打个电话，约他给自己的弟弟辅导一下怎么写简历，谢正自然求之不得。

“唉，我那个笨蛋弟弟。不好好学习，考了个体育专科，现在快要毕业了。投了很多简历出去，根本就没反应，连个面试机会都没有。他还特想进外企，说钱多，你有没有认识人帮帮忙啊。”

俞可可和谢正两个人坐在餐厅里，等着她的弟弟。

“他想去哪家外企?”谢正问道。

“他不想和我一个公司，想去惠普。”俞可可的话让谢正气不打一处来，自从新总裁卡莉上任后，这家公司的风格大变，销售是越来越趋流氓化，何况今年自己还要和他们的人继续死磕。

“IBM和惠普是死对头，我哪里认识惠普的人，你没开玩笑吧。”

“我的弟弟听说你的那个朋友英语Tloos，还被你给搞进外企，就说怎么都要你帮个忙。他觉得你肯定有办法。你有没有认识人，要个面试机会也行，好不好?”俞可可不由自主地对着谢正撒起娇来，这也是谢正在电话里不断安抚的结果。

“好吧，包在我身上了，我教你弟弟一招，肯定管用。”谢正这招当年解决了所有弟兄的面试问题。

正说着，俞可可的弟弟一身NIKE的运动装，生龙活虎地走进来。

“哥，我是俞第，第一的第。”俞可可的弟弟大大咧咧的自我介绍着。

“他啊，就打篮球第一，考试从来没有第一过。”俞可可把弟弟拉到了身边坐下，和谢正介绍到。

“你们姐俩很像啊，姐姐跳舞第一，弟弟篮球第一。我总结过，在IBM最后混的好的，都是年轻时身体棒的，我们部门全球的总裁JIM当年就是橄榄球对队长，还拿了全美冠军。”谢正站起来和俞第使劲握握手。

三个人随便聊聊，就进入了正题。

——

正文 小节 写简历的秘密(2)

“俞第，我教你的这招可是必杀技，绝对要自己留着，别告诉别人，否则不好使了。”谢正调侃着。

每年年初的时候，临毕业的学生都把自己的简历大批的发向各个外企，导致外企的HR根本招架不住，需要雇临时工来帮忙筛选简历，所以每个简历阅读的时间通常不会超过三秒钟，很多根本就是石沉大海，那些书店里简历书也根本都是教条式的胡教一番，没有半点实用价值。

“俞第，我问你惠普招人的需求是什么?”谢正慢慢的吊着俞第的胃口。

“你别逗了，我弟弟哪知道惠普的需求啊，别逗他。”俞可可先插了一句。

“没开玩笑，惠普的需求已经写在了招聘广告上。需要什么计算机专业的，本科，巴拉巴拉，对不对?”谢正转用严肃的口吻说。

“是啊，哥，可我专科毕业，现在都要硕士，本科都不要。”俞第跟着回答着。

“记住，你进不去的原因不是你不行，是你根本连面试的机会都有。所以，你的简历是敲门砖，一定要换回个面试机会，这是第一步。”谢正拿着茶碗比划到。

“所以，你的简历很简单，就把他们招聘广告上职位需求的内容抄一遍，想应聘哪个职位就抄哪个，尤其关键字不能拉。例如，硕士学历，计算机专业等等。HR的招聘流程我最熟了，他们招那些临时工挑简历，就看关键字，用软件一搜，有这些关键字的就看一眼，没有的

连看都不看。完全符合招聘条件的人，他们凭什么不面试你，一定会的。”谢正严肃的口气，表示不是在开玩笑。

“那不是造假么?”俞第摇了摇头。

“那谁让你考体育专业，却想干IT呢。非常规的事情只能用非常规的方法解决，再说这只是第一步，我不会鼓励你造假的。”

“那里面还有一些自己发挥的怎么写呢?”俞第还是不理解。

“里面发挥的部分一定要写和应聘公司有关的事情。例如，你应聘惠普的销售，你就写自己在学校的时候，和同学勤工俭学卖惠普的打印机;应聘威软的技术，就写在学校期间用威软的软件写了什么小软件，这些字会在简历上很显眼，他们当然也会搜索这些。只是你别发错简历，每个公司都要单独做一份。”

“那真要面试，怎么办?”俞第问道。

“到那个时候，我再教你。去，先按照惠普的招聘广告，修改自己的简历。记住，没有自己、没有自我，只有惠普的需求，简历里不准写自己，不准超过两页纸，记住了么?”谢正想起了自己投标的那些景象，没有产品、没有品牌，只有客户的需求，一切都是在满足客户的需求。

“还有，如果你一定想进惠普。你应该先用这个方法给其他类似的公司发简历，用假名，换得面试的机会，这样练习个几次，你就懂得怎么面试了。那些你不想去的公司，你去了可以胡说，想怎么说就怎么说，没关系，主要实战你的面试技巧。有这些公司的HR帮你做实战演习，不比那些学校的模拟强的多。等到惠普找你的时候，你已经都面试过那么多公司，自然就知道怎么对付他们，放心去吧。记住，这

是你哥发明的，叫毁人不倦。”谢正自己都呵呵的笑了起来，当初自己就是这么学习怎么打单和泡妞的。

“你别教他学坏，弟弟别听谢正的。”俞可可实在听不下去了。

“没办法，谁让现在竞争这么激烈呢，规规矩矩在社会上可不是个褒义词。”谢正继续鼓励着俞第。

“姐，我打算先这么试试，也没啥损失，否则我就去小学当体育老师了。”俞第的回答让俞可可哭笑不得，没想到最后谢正教弟弟这么一个方法。

“Tloos的简历当初就是这么写的，HR认为是个人才，100%符合标准，直接发给了中国区的部门经理，差点让他去面试，我跑去找老板给拦下来了。去干吧，不过一定要先挑几个不重要的公司开练，当然有你姐这背景就不需要这么干了。”谢正嘴上调侃着，心里说道其实一样需要。

俞第如获至宝的刚刚离开，谢正就一把搂住了俞可可的曼腰，鼻子贪婪地吮吸着她身上那股诱人的味道，飘飘然，让自己那么的放松，那么的迷恋，无比熟悉的感觉。

“你干嘛?”俞可可推开挤在身边的谢正，自行做到饭桌的另一边。

“我们只是同事关系，别动手动脚的。”俞可可瞪了谢正一眼，自顾自地收拾一下被谢正搂乱了的衣服。

谢正也感觉到了自己的失态，忙正襟危坐，把那股让自己迷恋的味道，从大脑神经的最深处，驱逐出去，恢复一个情场杀手该有的理智。

“你知道么?每次和你在一起，我都有种说不出来的感觉。”谢正低头搅拌着手头的咖啡。

“什么说不出来的感觉?”俞可可看着谢正并没有急于上来纠缠的意思，也就放松了下来。

“不知道，你身上总有一种迷人的味道，无色无味，可是每次都让我感觉非常放松，非常想和你在一起，仿佛是一种魔力，就像是在家中懒洋洋晒阳光的那种感觉，可能是因为你太美了吧。”

谢正歪头看着沐浴在初春阳光下的俞可可，不得不承认她的确让自己无时无刻不在心动，可是这种台词自己也不知道说过多少回，根本分不清楚欺骗和真实之间的差距。

俞可可听到这里，轻轻地放下咖啡，低头叹口气：“他如果能像你这样和我放松的讲话该有多好，可是现在我说什么他都听不进去。”说着，说着她的眼圈又红了。

谢正伸过手去，紧紧地握住了俞可可：“时间能改变一切，别着急，给大家点时间吧，我会去长沙一段时间，让彼此都冷静一下。”

俞可可这回没有拒绝谢正的温暖，也紧紧地握住了他，点点头。

谢正看着俞可可脸上心痛的表情，知道自己的时间还没有到，只能耐心的等待那个没有见面的对手犯错。

——

正文 小节 新来的炮灰(1)

三月的长沙，浏阳河散发着阵阵寒意，心情不爽的谢正一下飞机就和出租司机大打一架。这个司机在高速上看他是外地人，以是个好欺负的小白脸，就威胁要付双倍的钱才肯拉，否则就把他放在高速上。谢正装作很胆小的答应他，还先付了五十元，说剩下的钱在后备箱的包里面，下车就给他。

当出租车停到香格里拉酒店门口，把箱子拿到手后，谢正看看这个比自己矮半头，身高一米六零的南方小伙，猛的一脚踹过去，小伙子一下子飞出二米远，头撞到了台阶上，血流了一脸。

谢正冲过去，用自己的大头皮鞋对着司机的脸又狠狠的踹过去，一直到他站不起来为止，然后把钱甩到他的脸上。

“给你钱，治病去吧。我承诺你的就不会少给你。但是，记住骗老子的人，老子会十倍的骗回来。***，骗人也不挑个个矮的。”谢正拉着自己的箱子跑进了酒店的大堂，让保安拦住了想冲进来报复的司机。

等到谢正进到房间，站在玻璃窗前，俯视大门时，司机还悻悻的等在酒店门口。

“妈的，老子做销售的，抢我都可以，最忌讳被骗，出租司机骗我，不是等于开航母的翻在下水道里么?”谢正与在房间里等他的同事诸葛和说到。

“你脾气真够火爆的，司机碰到你是倒了霉，和气生财么。”诸葛和是典型的南方人，和谢正同龄，性格比较温和，因为从小就一直是学生会主席，善于处理人际关系，人送外号“小诸葛”。他也是一个非

常能干的销售，在长沙分公司专门负责移动湖南，属于ISU部门，归雷越管。

“我这人心情不好的时候会对外面的人发火，饭店服务员、出租车司机啥的，发泄一下压力，对自己人不会的。”谢正歉意的看看诸葛和。

“是么，我听说北京公司的人压力很大，都用这种方法发泄。上次去北京，我就在公司附近的银行看见一个人和他们喊，你承诺我的、你就要兑现。一听就知道是IBM人，刚刚被老板骂过，拿银行职员出气。”诸葛和笑呵呵的看着谢正。

“我心情不好真的是因为今年被派来看移动湖南这个客户，听说根本没戏?”谢正试探的问诸葛和。

一听谢正讲到这个话题，诸葛和笑呵呵的脸上也马上变了颜色，唉声叹气到：“兄弟，我看你也是痛快人，和你说句心里话，我也是被IBM骗来的。苦啊!”

随着诸葛和的解释，谢正感觉自己的心情舒畅很多，因为这个世界比他惨的人真的有很多。

诸葛和原来是国内最大的电信设备制造商——为华的销售，因为做的非常优秀，短短四年已经被提拔成大区经理，大有前途。可惜他是个多情种子，一心喜欢上长沙的女同事，两个人偷偷的结了婚。为华是一家军事化管理的公司，规定同事间结婚，就要调离到一千公里以上的分公司去，防止员工因为恋家而不能专心工作，搞得内部都只能偷偷的恋爱结婚。但是纸包不住火，诸葛和结婚的事情还是被同事告发了，而且因为他是大区经理，公司决定调他到刚果去支援非洲国家的电信建设。

诸葛和爱美人不爱江山，最后决定和老婆离开公司，自己应聘到了IBM。

IBM看中了他的电信背景，就招进来专门负责移动湖南。他还以为是个好差事，高高兴兴的去见了客户，结果直接被骂出来，忙四方打听才明白，IBM的销售已经把湖南给做死了，自己俨然就是个炮灰。公司同事私下都在讨论他到底是坚持一个月呢，还是坚持半年，如果到一年，那肯定是被干掉的，也就没啥悬念了。

这诸葛和刚刚新婚不久，老婆就怀了孕，还有房贷的压力，可是客户连个面都见不到，整天愁的不知如何是好。

——

正文 小节 新来的炮灰(2)

“兄弟，苦啊，没想到你们IBM比为华黑多了，我还不如去非洲呢，也比这整天被骂出来好啊。”诸葛和抱怨到。

“真的是被骂出来么?”

湖南人民这么猛!谢正听到这里只想干脆打包回北京算了。

“你明天去试试去，做个屁关系。我一进去，他们的老总张猛就直接让我滚出去，一点面子都不给。我还解释呢，说我以前不是IBM的人，是为华的，曾经为你们湖南的电信通讯做过贡献，张猛直接把我名片就摔到门外，听都不听。”诸葛和摇着头说。

“为什么，就是因为当年那点事么?”谢正看着这个可怜的同事。

“你也知道，当年IBM的人把水泼到了他们公司老总的脸上，这个张猛也在，当时的关键性人物一个都没换，你说恨不恨死IBM。而且惠普把他们从上到下都搞得定定的，钱就不说了，听说还把老总的儿子送去了美国，儿子在人家手里面，你说客户理我们干嘛。”诸葛和喝了口苦苦的茶，站到窗边。

“我觉得我还不如那个出租车司机，最少客户还踹你一脚，我连个话都说不上，我这儿子的奶粉钱不知道哪里出呢。”看着诸葛和的表情悲哀到极点，谢正看着倒觉得自己没那么惨了，毕竟自己还有几个其他的客户，总不至于到零的。

“当初泼水的那个人肯定被干掉了吧，和客户解释一下，就说IBM知道错了。”谢正问道。

“干掉，要不说不懂你们IBM呢。这哥们还干的好好的，负责联通电信。湖南总共就这么两家###，客户看见这人还在IBM，解释啥都没用。”诸葛和低头看着，那个可怜的司机还堵在酒店的门口。

“哦，有意思。不过我知道IBM所有分公司里湖南最乱，几个人来了都管不了。那个销售叫什么名字?”谢正想到了被调回北京的雷越。

“叫丁坚，我听说上个GM就被他搞走的，新来的GM也是北京的，她能怎么办呢，只能和大家处好关系，难啊。”诸葛和摇摇头。

“项目只能等着你这北京来的拯救了。”诸葛和转过头来，看着谢正，半幽默半希望的口气看着他。

“你看我内裤穿在外面了么?我又不是超人，我还指望着当地人呢，结果你连门都进不去。”谢正想起杜鹃说的那个丁坚，无奈的站到窗边。酒店门口，司机正在和保安死命纠缠着，这不禁让他心情好了一些。

——

正文 IBM和惠普的区别(1)

湖南盛产美女，长沙开放的夜生活也全国闻名，谢正在马路上大饱眼福，心底不由的盘算着这趟也不能白来，一定要有所斩获。他与诸葛和，两个同病相怜的家伙坐在热闹的大排档上，点了几个小菜，在一起研究起来。

诸葛和还是做了许多的功课，处长没见到，发展几个跑腿的人做内线，知道移动湖南的人事情况和今年大概的计划。

今年，移动湖南把一个大的项目拆成十几个小的，每个项目不过一千万，刚好在总部审计的标准以下，而且马上就会启动第一个项目的招标。谢正告诉诸葛和，这么拆分肯定是惠普针对着IBM设计的，这样他们可以利用关系的优势，一个个的拿下，IBM连口汤都喝不到。

移动湖南的总经理王湘阳已经五十四岁，做事情非常凶狠，整个电信平台也正是因为他的凶狠和操控能力强，各项指标常年排名全国第一，多次被总公司点名嘉奖。

根据国家规定，他马上就要退休。通常国企的老总在这个年龄段退休，都会在当地的政府找个政协的位置坐坐，以来养老，并寻求在政治上发展的可能性。这种人是不会理会移动总部的，只会关心当地政府对他的看法。

移动湖南的信息化处处长——张猛四十岁刚出头，为人凶猛而强势，掌管着整个湖南IT基础建设的技术决定权，骂诸葛和的人就是他。他既能坚定不移的执行王总的决定，又可以在王总不在的时候，自有主张、力挽狂澜，所以深得王总信任，近几年在湖南移动的呼声很高，有可能被提拔成副总，是日后总经理的人选。

以往，这两个人在湖南移动IT设备的项目上插手最多，影响力最大。他们都和惠普打交道打了十几年，据说王湘阳的孩子被惠普的人搞到了美国读大学，张猛也是和溥庆交往多年。

“所以项目从总部压根本不管用。”诸葛和点评到。谢正暗自念叨，总部的关系不见得比湖南分公司好多少。

“可是王总和张总这我们根本就没戏，但他们是最关键的人。”诸葛和一边画着组织结构图一边解释着。

“那他们的对立面呢。没有那么统一的公司，肯定有对立面。谁和张总争总经理的位置呢?”谢正问道。

“他们通讯处的头，吴韵，是个女的，没有张猛强势。因为王总很强，所以听底下人说他们互相之间都斗不到。这个吴最近刚刚怀孕，也算高龄产妇了，心思根本不在这上。”

“那有可能，这女人孩子还是第一位的，这可难了。一般客户能内斗最好，就选择站队呗。”谢正看着移动湖南的组织结构图，也感觉无从下口。

“设计院呢?这个不会一点漏洞没有吧。”谢正指着组织结构图外的设计院问道。

“湖南的人那么强势，设计院就是个摆设。湖南是全国依靠设计院最少的省，都是自己干，设计院只是按照流程走个过场，批准合格就OK，没人在乎他们。惠普和这批设计院的人关系一般，但总是比IBM好。设计院还不是看客户脸色，看他们这么讨厌IBM，也不太理睬我们。

——

正文 IBM和惠普的区别(2)

诸葛和拿着啤酒说：”兄弟，难啊。在为华，我们是狼群战术，都杀下来人盯人的看死客户。我看IBM不一样，二个月，就你一个人从北京来，其他的人都是老板，每周问问骂骂，根本连客户都不见的。”

“对，IBM就这样。单子有戏就都来抢功，没戏都躲的远远的。矩阵式销售么，就是能捞就捞不能捞就躲，惨的就是一线销售。”谢正头也没抬，知道这个来自为华的销售肯定对IBM的水有多深，连个感觉都没有。

“妈的，那怎么做，不会就我们两杆枪吧。对面是惠普的正规军，我们就两个散兵游勇打个屁。”诸葛和酒劲上来了，话也开始糙了起来。

“就现在这情况，来老板也没用。让他们干吗，被客户骂一顿?他们有病啊，才不来呢。”谢正抬头看看这位可怜的兄弟。

“和我们为华太不一样了，那IBM怎么做的这么大?”诸葛和放下酒瓶子看着谢正。

“这不是今天讨论的话题，再说说这几个副总都干嘛的。”谢正盯着湖南的组织结构图，希望在里面能找到突破口。

“你们STG干嘛的，和国内的售前有什么区别?”诸葛和看着谢正这么上心这个项目，试探的问道。

“IBM的产品销售很特殊，外企里很少这种情况。”谢正解释道。

“STG就要求每个销售都要有能力独立做单，销售费用和产品价格也是部门独立审批。所以如果STG和ISU通力合作，发挥各自的优势，

肯定天下无敌。很多企业因为产品部没有销售的能力和意识，所以方案优势不明显，只能让不懂技术的销售凭空发挥，纯做关系，难上加难。”

“对，是有这个问题。那惠普呢?”诸葛和问道。

“惠普不一样。他们的售前就是纯技术支持，而且是个POOL，也就是池子的概念，销售从里面挑自己顺手的人用。和IBM比，他们的销售控单能力更强，导致的贪污###比IBM也严重很多。这样在做大单的时候，他们组织能力差，前线销售一手遮天，打不过团队作战的IBM;做小单子的时候，他们很强，销售的自主权大，灵活，想怎么胡搞都可以，公司管理不了，同比IBM就会麻烦很多。”谢正看着诸葛和的眼神，知道他也在找IBM内部的缺口，想知道自己到底能控制多少。

“惠普听着和我们为华差不多，为华的销售控制权力很大，大区经理通常有几十万的销售费用和奖金控制权，想给谁就给谁。”诸葛和回想着过去的时光。

“IBM不行。老美绝对不会允许有资金的黑洞，一定会监控到每一分钱。IBM讲究的是团队合作，反对个人英雄主义，一个客户很多部门一起看，防止前线销售一手遮天。这样一个人离职对公司的影响几乎是零，一个小团队离开都没关系，因为很多部门都在负责一个客户。”谢正解释道。

“那移动怎么看的这么烂?”诸葛和看了看手中的啤酒一饮而进。

“IBM美国的策略问题，头几年全球都没有电信部门，就会死看银行和政府。这电信疯狂的发展起来了，知道市场这么大，也才成立单独的部门负责，中国最晚，市场几乎都被敌人瓜分完了。”谢正也跟着喝光了自己的啤酒。

“我们赢了这种烂客户有奖金么?”诸葛和站了起来，准备离开这个闹哄哄的小吃街。

“有吧，二千块?”谢正笑呵呵的拍了拍诸葛和。

“这么少，不够老子去洗回桑拿。”诸葛和一招手，拦辆出租车，和谢正一起离开了。

当晚，谢正回到酒店后，和周成通了电话，把这边的情况汇报一下。两个都觉得也没什么好办法，只能先见客户再说。

谢正挂了老板的电话，想了想，没有拨俞可可的电话，暂时不要给她压力，慢慢来吧。

他沉沉的睡了过去。

——

正文 面对拒绝的客户(1)

第二天，谢正穿戴整齐，把皮鞋擦的锃亮，一心想穿着正式点，客户或许会给个面子。

IBM长沙分公司不大，估计也就七、八十人，比起北京总部科盈大厦七、八千人的规模，要小了很多，谢正转来转去，在一个不起眼的角落发现了诸葛和。

“你怎么坐在这里?找个大位置啊。”谢正奇怪的问道。

“小声点，别提了，这里复杂的很，先坐吧。”诸葛和拉把椅子，让谢正坐下来。

“咱这单子没戏，做人也低调点。这边离老板远，省得她老问，问来问去，屁用也没有。”诸葛和的口气里，对分公司经理有很大的抱怨。

谢正和他谈起今天要去见移动湖南IT部张总的想法，想让他帮忙约一下。

“不用约，直接去吧，我说了肯定给骂回来，约了，他不让你去，你更难。”诸葛和不以为然的说道。

“被骂也得去啊，现在IBM干什么都得讲证据，我老板让我录个音给他听听。”谢正笑笑道。

“你老板这么不信任你，不是吧。”诸葛和瞥了瞥谢正。

“哪有，你不懂IBM，以防万一啊。销售第一次见客户就被骂回来，等到有一天单子输了，这个也是个理由，说明根本不是我们的问

题。”谢正拍了拍诸葛和的肩膀，离开分公司，诸葛和看着他的背影纳闷地摇了摇头。

移动湖南分公司的大楼坐落在开发区最显眼的位置，崭新的大楼，高调而张扬。

谢正用诸葛和给的信息获得了门卫的许可，进入移动的大院，IT部张猛的办公室就在大楼三层最好的位置。

谢正一边上楼梯，一边想着到底怎么去见这个张总。等到午餐时间，借着他出来吃饭的时候?还是和别人一样，敲门而入?怎么介绍自己呢?目的是什么?……

看着张总的门是半开的，谢正还是感觉到他的开放，或许没有那么恶劣，或许诸葛和就赶上了张总郁闷的那几天……

谢正轻轻敲敲门的同时，没有忘记按下自己的录音笔。

“请进。”里面的声音干净而洪亮，让谢正还是放心不少。

“张总，您好。”谢正快速的走了进去，并大步向前，热情地伸出手。眼前的张猛四十岁左右，有着南方人少有的威武而高大，两目圆睁，有种猛张飞的感觉，一身笔挺的西装，看上去比外企人还外企。

“您是……”看到陌生的谢正，张猛的表情也是一愣。

“嗯，我是IBM北京总部派来的……”谢正特别强调了一下北京总部，想和湖南分公司区分开来。

“滚，谁让你进来的。你约了么你，就进来，你们公司怎么越来越不要脸了，出去。”张猛的脸几乎是在听到IBM的瞬间就完全变了形状，双目怒视，大手一挥，直接就赶谢正出去。

“我是北京总部来的，最近IBM有新的产品发布，想请您去北京参观参观，我这给您送请帖来了。”谢正让自己钉在原地，坚持把话说完，并掏出准备好的两张请帖。

“去，出去。我这里有事情。”张猛用更严肃的口气下了逐客令。

“好好，我们的新产品性能提高一倍，价格降了一半，已经有十几个###采用了我们的方案，惠普的新产品最近一台都没卖掉。您看看我们的产品介绍就明白了。”谢正看这阵势，知道没戏了，忙利用这难得的机会，向张猛的耳朵和录音笔里拼命塞着重要的信息。

“赶快出去，我这里有很重要的事情。没我的许可，不许进来。”张猛瞪圆了眼睛，手向门外一指，谢正讲完以后，只好慢慢倒退出去。

——

正文 面对拒绝的客户(2)

中午吃饭的时候，谢正特意当着诸葛和的面打给了自己的老板周成，告诉他上午见客户的情况，并特别强调了自己在那么危急的时刻，还是把新产品的特性介绍清楚了，可是张猛没给任何机会，稍后会给他发录音听一听。

周成听了没有说什么，强调谢正回到酒店后，要给和这个项目相关的人等，统一发个邮件，说明一下情况，防止项目后期进展恶化，有备无患。

“客户你也见了，下个月，第一个标就要招，你说怎么办?IBM怎么净搞这些没用的。”诸葛和看着谢正打完电话。

“惠普以前用哪个代理商投标?”谢正问道。

“为了避嫌，他们一般换着用，不过主要的是湖南当地的一家代理商新天，他们的售后服务能力强一些，所有设备的维护都是他们的。”诸葛和回应着，放下手里的筷子。

“我们能不能和他们谈谈?”谢正好像听出了门道。

“和敌人谈，怎么谈。不怕他们当内奸么?”诸葛和摇了摇头。

谢正看看诸葛和，想着他的需求是什么呢?这只能从历史来分析。

“你以前是复旦的学生会主席?”谢正头也不抬的问道。

“是的嘞，老子当了四年呐。”诸葛和听到这个话题，兴奋了起来。

“那应该从政啊，怎么干起销售来了。”谢正感觉自己问道了点子上。

“当初去为华也是奔着他们的党委书记位置去的，后来就慢慢转销售了。”诸葛和边说着边摇头。

“你销售做的也不错，以后想干点啥，IBM可没有党支部。”谢正一边说着，一边思考着，希望能在话语中找出诸葛和的需求。

“是啊，还不是因为老婆。我打算在IBM边干边学个博士学位，有机会应聘政府高级职位去。”诸葛和边吃边和他聊着。

“其实也可以考虑考虑IBM分公司经理么，不过要和北京的老板们搞好关系。”谢正尝试着另外的角度。

诸葛和一听来了兴致：”你给我讲讲北京那些老板们，IBM的老板太多，搞得我头疼。现在长沙这个GM，听说是中国区总裁国顺昌的红人，做过他的助手。”

“对，我也听说了。IBM有个板凳机制，要被提拔的人会被派去做某个大老板的助手，跟着大老板学习一段时间，然后再换下一个，轮换着做，让大老板也多熟悉下面的人……”谢正与诸葛和谈起了他感兴趣的话题。

在回公司的路上，谢正对诸葛和的需求做了个的评估：对权力感兴趣。可以利用自己北京的背景，吸引与他的合作，这样自己还是有额外的价值。

谢正又跑了跑设计院和底下技术部的人，并没有什么好的头绪，只是知道客户会很快发个小标出来，大概八百万人民币左右，按照计划今年会连续发十个这样的小标，最后把一个亿的预算花掉。

他看着客户的IT结构图分析半天，认为这种方法在技术上来说并没有给客户什么好处，打散了整个架构，唯一的解释就是竞争对手在提前布局，让IBM根本无从下手。

谢正和周成通过几次电话后，达成一个共识，这个单子目前这种状况根本无从赢起，必须开大会，协调各个部门找资源，改变客户的节奏。

什么样的方案能打乱客户的节奏呢?谢正想从新天身上找找突破口，但是他知道自己影响不了这家在湖南当地数一数二的公司，只能先分析他们的需求，然后再寻求支持。

——

正文 老总的三种类型

诸葛和听了谢正的想法，觉的倒也无所谓，死马当活马医呗，三下五除二找到新天公司的一个服务人员，和谢正把他拉到一个高档次的桑拿中心聊了起来。

“至于的么?”谢正在去的路上指了指桑拿门口闪烁的灯光问道。

“我喜欢老毛集中优势兵力消灭敌人的战术，这种消费砸在那帮经理身上连个响都没有，砸在他身上肯定砸晕了。”诸葛和诡秘的笑了笑。

“兄弟，不亏是小诸葛啊。哈哈”谢正搂着诸葛和乐了起来。

这个服务人员平常都是被客户使来唤去的，受到两个销售如此之隆重待遇，受宠若惊，只恨自己知道的太少。

通过他的讲述，谢正还是略微看到点曙光。

新天是一家本地成长起来的公司，这几年扩张放缓，老板一直谋求新的突破，希望能做一些外省的电信客户，当年惠普拿下移动湖南，他也立下了汗马功劳。这几年惠普和客户的合作越来越深入，新天的价值也越来越低，拿回的利润仅够支付项目成本，公司是靠自身服务和软件的利润运转着。

拿到些内幕材料，谢正与诸葛和算是有点底气。

第二天，两个人去拜访了新天的老总冯治国。

冯治国是个典型的商人，四十多岁，胖乎乎，笑咪咪，永远看不清楚在想些什么。他和和气气在自己的办公室，接待了这两位来自IBM的销售。

谢正一迈进冯治国的办公室，就注意到他背后的书架上，凌乱的堆放着厚厚的专业书籍，墙上挂着一幅刚劲有力的书法——###，他不禁想起了自己以前负责渠道的时候，总结的三种类型老总办公室。看这个办公室的样子，冯治国应该是稳扎稳打的实干型老总，这正和谢正的胃口。

第一种舒适安逸型——办公室里随意堆放着车模、游戏、茶具等具有个人偏好物件的东西，感觉很舒服。这种公司的老总一般都讲求生活娱乐化，喜欢压力不是那么大的生活。

这类公司一般不在谢正选择的合作伙伴之列，通过经验发现，他们通常会维持在一个规模就再也成长不上去了，而且随着时间的推移，公司会慢慢的萎缩。

第二种稳扎稳打型——办公室里放着专业书籍，或者和工作密切相关的物件，通常都有点杂乱无章。这种老总都非常熟悉某个领域，对业务非常精通，能适应压力较大的工作。

碰到这类公司谢正都会和老板谋求深度合作，因为他们都非常精通本业，工作积极，通过和IBM的合作通常会有飞速的提升，这样对大家都有好处。

第三种忽起忽落型——办公室干净简洁，一尘不染，只放着书法、和名人的照片或某些励志的雕塑物件。这种公司的老总都有很远大的想法，不精通业务，但是精于人际关系，在办公室里很少能看见他。

这种公司谢正会合作的很小心，他们都有很复杂的人际关系，随时有可能一飞冲天，也随时有可能因为人事变动惹火烧身，一夜之间不见了。

和外企合作的好的公司通常是第二种，大家能双赢互补，并且合作能长期持久下去。

和这三类老总谈话的时候，他们都会根据对方的需求而变化话题，很休闲的人也可能和你讲他有远大的抱负，公司明年就可能上市;业务很精通的人也可能因为敏感性，只和你聊业务不相关的内容。

谢正几年的磨练，早已经练透了过耳不入的本领，无论这个公司老总怎么和你谈他的远大抱负，通通穿耳而过。

不听他说什么，只看他做什么，是商场的生存法则

商场上天天那么多谎言，谁能分辨真假，只需要关心以前做过什么就能知道他现在的需求在哪里了，永远错不了，办公室就是一个很好的地方，比家更纯粹的反应主人的风格。

——

正文 最高境界之代代相传

冯治国笑眯眯的听完两个人的自我介绍，不置可否，闭口不谈自己和移动湖南的关系，场面僵在那里。

谢正看看厚厚的商业管理书籍，想想肯定先要和这个冯总谈点企业管理方面的内容。

“冯总，您这个###字写的好啊，让我想起了IBM内部流传的经理人的七种境界，其中之一就是以德服人，和你这个字有异曲同工之处。”谢正站起来，走到条幅前。

“哦，经理人的七种境界，你说说看。”冯治国笑眯眯的也站到了条幅下。

“这个说法源于我们的周老大发表过的一篇文章，我把它简单和数字化了。”谢正走到一旁讲了起来。

普通销售能达到的三种境界

第一投其所好(1+1=0)销售把自己的资源1奉献出去，控制不了对方的回报，新人都处在这个阶段。

第二互利互惠(1+1=1)大家互相贡献自己的一部分，各有所得，大部分销售处在这个阶段，付出相应工作为公司谋取相等利益。

第三共赢共荣(1+1?2)双方通过合作，收获大于付出，这需要大家取长补短。这也是商场上寻找合作伙伴的最基本理念——双赢。

很多人或公司在这一境界就突破不上去了。

高级职业经理人或销售应该达到下面三种境界

第四以德服人(0+1?2)德是什么?它是一个人所具备的道德修养，对于企业来说就是价值观，它可以无限奉献，所以以0代表。领导人需要用自己的魅力来感染周围的人，成为他们的榜样，这才能充分发挥其潜力，而不是通过简单的利益交换，这也是高级经理人必备的素质。企业利用高尚的价值观吸引优秀人才心甘情愿的加盟，而不是简单的高薪和升职。

第五星火相传((0+10+1))领导人所具备的德在身边的客户和朋友中传播开来，吸引更多的人在自己周围，扩大作为领导人的影响力，企业价值观的传播也是如此。

第六星火燎原(0*0=∞)∞是无穷大。领导人把正确的理念和方法传授给身边更多的人，并让他们也有能力独立传播下去，使其影响最大化。**一首著名的文章-星星之火、可以燎原，讲述的就是这个道理。

销售的最高境界

第七代代相传(φ黄金分割点)，一个高尚的理念和价值观无穷无尽的传播下去，跨越人物和时空的约束。对于公司来说就是选好合适的接班人，使其价值观和品牌信仰可以持续下去。

“冯总，您这个###已经处于第四和第五阶段，境界非常高的。”谢正也笑呵呵的和冯总说道。

——

正文 外企和民企的区别(1)

听谢正讲完这番有趣的销售理念，冯总感觉到很有意思，也打开了话题。

“小谢，你讲的东西还是挺有意思。我们是个私营企业，最近正考虑转型，想吸收点外企的经验，国内的企业很难做大做强，这方面你们有什么资源?”冯总坐到自己的办公桌后面。

“IBM针对代理商有自己的一套培训体系，老师都是IBM的高层经理，很多都是MBA毕业后通过实战升职到经理位置的，实用性远远胜过那些理论派，而且针对代理商都是免费的…….”谢正以前做过渠道，对这些了如指掌。

“听上去不错，你觉的外企和国内民企最大的区别在哪里呢?”冯总摆了摆手，起了个新话题，是想考验一下谢正对商业的理解。

“这个问题我思考过很久，您是问对人了。”谢正把自己对外企和民企的理解用简单的语言讲述给冯治国。

外企更像是一个集团军，分工很明细，炮兵、步兵和枪兵，各个兵种俱全。指挥官不追求每个人都是神枪手，指挥打东不要打西的就合格，听指挥，贯彻执行指挥官命令的就是最好的，整个部队的灵魂是上层的指挥官。这样的优点是能打大仗，缺点是单一兵种或个人拉出来生存能力不强。

民营企业都像是个游击队或者是特种部队，每个人都能独当一面，是双枪老太婆，单拉出来都能消灭敌人，没有指挥的时候，自己独立生存能力非常强。这样的优点是每个兵的生存能力都很强，缺点是打不了大仗，没法规模化作战。

外企的集团军在打大规模战役的时候，可以很轻易的消灭民营企业的游击队，民营企业的游击队在打小规模战斗的时候，也能利用其灵活多变的优势消灭集团军零散出来的单一成员。

集团军最大的特点就是随便换掉某个人甚至某个团队对整体没有任何影响，游击队就不能承受这种变化。

国内的企业面临最大的问题，就是从游击队向集团军的转变中，因为人意识的转变跟不上，而导致转型失败。一个双枪老太婆突然变成只能按开关的炮兵，大都会理解不了。民营企业要长久的发展，必须经历从游击队向集团军的转变。这种转变很痛苦，因为需要企业一边战斗，一边转变，很多企业战斗都是问题，更别提转变了。同样从外企获得的咨询服务，因为方法只适合集团化作战的大部队，在碰到国内这种游击队风格的企业时，便毫无用处了。

怎么样来区分自己是不是已经变成集团军，最重要的环节就是流程的制定，一个项目依靠整个系统或者流程上不同分工的人来完成，而不是过份依赖某一个或几个特别出色的人。

……

“IBM有句话，就是努力找到最聪明的人，然后再使劲把他们变傻。当然，如果您希望有更深入具体的了解，就需要上我们为代理商准备的课程。我上您这里替培训部做做宣传。”谢正在冯总听的入神的时候，适时结束了谈话。

“嗯，小谢，你讲的不错，比惠普的人强。他们来我这里就会谈钱。”冯总高兴的把话题拉到了惠普的身上。

“惠普好像也有类似的课程，可能那些销售就想着和您赚钱了，没有替您的公司着想。IBM在这方面的确做的比惠普强，培训系统比较完整。”

“这样您稍等，我把我们公司的几个副总叫过来。”冯总电话里叫过来两个副总。

“小谢，麻烦您能不能和他们简单说一下你刚才说的，我觉得你说的很有道理。你们两个仔细听听。”

谢正简要的重复了一遍刚才讲过的内容，两个人听了也觉的深有启发。其中一个副总问道：”可是为什么IBM在电信这么大的一个行业里，市场份额却很小?”

“IBM更像是商海里的一艘航空母舰，在这个市场不够大的时候，它不能动，要等到市场足够大，它才能调头，可是这一动，就无人能敌。就像现在的电信市场，IBM抽调了各个部门的精英，准备占领这里，不出五年，我们就会占领70%以上的市场份额。如果现在我们就能展开合作，随着份额的扩大，大家都能分享这个做大的蛋糕……”

谢正的话让冯总听了非常开心。

“小谢，诸葛，别走了中午一起吃个饭，好好聊聊。”

——

正文 外企和民企的区别(2)

中午的饭局，冯总咨询如何才能与IBM展开合作，IBM能否为他们转型提供相应的咨询和支持。

“那您最想从IBM获得什么样的帮助呢?”谢正问道。

挖需求的时候，开放式的问题，绝对是第一步，永远不要假设客户的需求

“我们现在的客户只是移动湖南一家，但是他们的平台和业务模型在全中国都是第一的，所以我们想利用这种技术优势去做其他省的电信生意。听说，你们在电信的咨询项目上拿下很多省份，不知道和IBM哪个部门谈，可以和他们合作。”冯总直接提出了自己的需求。

真是老鬼，原来想借着IBM去占领别的市场，闭口不谈移动湖南，不过也算是个契机，边走边看吧，谢正暗自想到。

“嗯，您提的这个业务归IBM的IGS(服务销售部)，想和他们合作就需要IBM电信行业的中国区经理雷越来协调，我们回去给您约一下。”诸葛和应了下来。

“冯总，您也知道我们两个是负责移动湖南这个客户的。他们今年有大项目，而且马上就要发标出来，您觉的我们IBM该怎么切入才有戏呢?”谢正拉到了正点上。

“移动湖南你们还想拿啊，当年那件事情我就在现场，现在那批人一个都没换，IBM在客户那里的形象差到了极点，想拿，再等几年吧。”冯总笑眯眯的脸上也加上几分严肃，告诉谢正与诸葛和，这不是在开玩笑。

“冯总，我们也知道您在移动湖南的关系，惠普当年还不是靠你才进来的。这样，需要什么的条件和支持，您说，我们拼老命也要满足您。不瞒您说，如果这移动湖南拿不下来，估计下半年您就看不见我们两个了，哪还能等几年以后。”诸葛和说道。

诸葛和这招破釜沉舟的方法，很有些北方人的味道，谢正听了也忙跟着点头应着。

“嗯，移动湖南你们IBM没我是肯定进不去的，今年也的确是个机会，他们业务改造么。这样，等我们回去商量商量，见了你们的老总以后，再谈。”冯总还是那么笑眯眯的婉拒了两个人的请求。

话也点到了，谢正与诸葛和也只好就起身走人，大家客气几句后，两个人回到谢正的房间。

合计半天，诸葛和想去找冯总介绍的副总张凯谈谈去，他们都是湖南人，应该能找到些话题，让谢正晚上等好消息。

——

正文 20%的利润

诸葛和走了以后，谢正心情略微轻松了一点，感觉这个项目还是有了一点点眉目，哼会歌，不禁又犯了老毛病。昨天看到分公司的总经理秘书有几分姿色，莫不如培养成自己在湖南的内线，也促进一下和分公司同事的感情么。

谢正溜达到办公室，找个角落坐下来，在一旁观察着总经理秘书叶莺的一举一动。

叶莺是个白净、漂亮的女孩，身材高挑，也就二十五、六岁，说起话来叽叽喳喳、非常快，办事情也很利索，整个下午一直在忙着打印材料。

谢正看着看着就看出了门道，她每次去取打印材料都要穿过电梯间到对面的办公室去。从进入到办公室，到重新再出现在电梯间，每次需要七秒钟的时间，然后再用三秒钟穿过电梯间到自己的座位。

缘分、缘分，女孩子永远都沉迷于对缘分的迷恋。

谢正随手拿份材料，在算好的时间迎面向叶莺走去，大家擦肩而过。

谢正换份材料，在算好的时间迎面向叶莺走去，大家擦肩而过。

谢正拿着份新材料，在算好的时间迎面向叶莺走去，大家擦肩而过。

……

如此这般，在一个短短的下午，小小的电梯间，谢正和叶莺擦肩而过七次了，叶莺不禁看着这个从来没见过的同事暗自偷笑着，奇怪

怎么会有这么巧的事。一种很奇怪的感觉在弥漫着，大家都在等着看谁先说话。

“美女，你的东西掉了。”谢正在第八次终于开口了。

“呵呵，什么东西?哪里呢”叶莺终于憋不住，一下乐了出来，也在身边找着，到底掉了什么。

“你的香水味啊。”谢正坏坏的笑着，把空气捧一把端在叶莺面前。

“呵呵，你谁啊你，讨厌。上海来的?”叶莺把材料掩在嘴边，咯咯的笑着。

“北京的，我叫谢正，大家都尊称我为政协。”谢正把端着空气的手慢慢的掠过叶莺挺拔的胸前，她的脸腾的一下就红了，马上闪开来。

“你是政协，我还人大代表呢?呵呵。”叶莺比划着踢了谢正一脚，以为他在开玩笑。

“是正直无邪的正邪，大家都认为我正直而无邪。”谢正做了个鬼脸。

“切，装嫩，我怎么没看出来你无邪。你是和诸葛一起看移动湖南的吧，还不去见客户，小心开会Review(检查)。”叶莺摆了摆手，赶走谢正放在胸前的空气。

“谢谢领导关心。”谢正转身离开了无人的电梯间，这样的一个见面足够了。

回到座位上，谢正和俞可可通了电话，关心一下她弟弟事情的进展。俞可可没有多说什么，但是口气里能听到很不开心，只是说弟弟已经投出去一些简历，最近好像电话很多。谢正听出了她的不开心，也就没有提男友的话题，简单几句就挂了电话。

诸葛和晚上带回与张凯沟通的消息，20%的毛利润，IBM如果能保证新天在湖南的项目上拿到20%的毛利润，他们或许会考虑在湖南帮忙推IBM的方案。

“不可能，抢钱呢。IBM是美国上市公司，萨班斯法案出来以后，公司加强了对销售的审计。按照规定，代理商的利润不能超过和等于20%，否则要递交到IBM美国的法律部去审批，基本就是不可能。”

“IBM还有这规定，那惠普呢。听他们的意思，惠普好像答应了。”诸葛和问道。

“惠普是一家合资公司，是美国惠普和国内数家公司合资的，某种程度来说它就不是惠普公司。它是中国惠普，不受美国法律管辖，而我们是IBM中国，这是有本质区别的。”谢正与诸葛和解释着这貌似微小的差别，实际上是天壤之别。

“那怎么办?不给钱谁和你玩啊。”诸葛和听到这里，高兴的心又沉了下来。

——

正文 刀子和钻戒

两利相权取其重,两害相权取其轻。

这句没有出处的俗语，谢正却认为是最经典的商业理念。他认为这句话应该改成——两害相权取其轻，两利相权取其重。看着是简单的对调，意义却是完全的不同。

人在做抉择的时候，首先会选择对自己伤害最小的，当不能对其产生伤害的时候，人才会选择对其利益最大的，也就是说伤害一个人远远比利益去诱惑他来的更高效。

用钻戒和刀子的故事可以很好的来解释其中的差别。

王子拿着钻戒去向灰姑娘求爱，灰姑娘犹豫的告诉他，自己还没有想好。但在灰姑娘告别王子回家的路上，强盗在黑暗的胡同里用刀子逼着要得到她，灰姑娘当时没办法就给了强盗。刀子并没有捅到灰姑娘的身上，可是却得到一切;钻戒曾经就放在灰姑娘的手里，却没有办法得到她。

谢正每当碰到难题的时候，就想像着自己是王子和强盗的化身，左手拿着钻戒，右手还要握着刀子，最重要的是钻戒要比竞争对手的大，刀子捅的要比竞争对手深。

高额的利润和IBM在电信的市场肯定是新天的钻戒，那什么是对付新天的刀子呢?既然新天的合作是这个项目目前唯一的突破口，如何让新天没有选择的与IBM合作，帮助拿下湖南场呢?谁又可能愿意给新天这个钻戒呢?

站在湘江岸边，谢正对着滚滚江水大喊几声，邮轮的汽笛呜呜的回应着，仿佛它知道这个答案。

谢正、诸葛和、周成还有雷越几个人凑在一起开了个电话会议。

谢正与诸葛和的意见一致，客户那里几乎没有突破口，目前为止唯一的希望就是新天公司。希望公司能和新天公司达成合作意向，让新天能去拖住目前马上就要开始的招标，然后慢慢想后面的办法。

“20%的毛利润有点高，老雷你看呢?”周成没有发表意见，等着雷越的判断。

“湖南的项目进展速度太快，我们一起去湖南,见见他们的高层，看看有什么办法在客户层面打开。”雷越还是希望能在客户层面稳扎稳打，逐步开展工作。

“嗯，诸葛和你来安排一下见移动湖南的总经理?我、周成还有长沙的GM徐艳芸，一起去见见，看看有什么突破口?然后再去见新天的人。”雷越把会议做了个结论。

会议结束后，周成拨通了谢正的电话：”小谢，方便么?找个没人的地方。”谢正拿着电话，转到了角落，避开了诸葛和。

“公司今年对一线经理的考核不仅仅是销售额，还有利润。广东和浙江的客户也都很难搞，湖南就看你了，多在客户层面下功夫，发挥我们的价值，这样才会有利润，不要被当地的人给骗了，20%的利润谁都不可能答应他们，小心点湖南佬。”

“知道了。”谢正暗自叫苦，心里说,现在真是巴不得多有几个人来骗骗他，好让这事情的头绪能多一些。

“关系都这样了，见湖南老总，能谈什么呢?别再给雷总骂回去。”诸葛和苦笑着。

谢正的脑子里想着自己的钻戒和刀子，有了点灵感。

“诸葛和，我想明白了。让他们见，最好湖南的老总骂一顿雷越才好呢，那样他们也就彻底明白这个项目的难度，或许会把宝压在新天上;如果湖南的老总对他们态度好点，老大们肯定说你看这不是挺好的么?底下继续努力，我们就傻了。”

“我看骂他们的机会都没有，估计连见都不想见。”诸葛和摇了摇头。

“让冯治国帮个忙。”谢正建议到。

诸葛和拨通了冯治国的电话。

“这个事情我来问问看看。”冯总给两个人留下了活口。

半个小时过后，冯总的电话过来了，建议他们先发个传真过去，表示是个正式的会面。湖南的领导会开会讨论一下，官方上应该没有理由拒绝IBM公司的正式邀约，毕竟还是IBM。

两个人在电话里和分公司的经理徐艳芸斟酌再三，发个正式的邀约函，写上希望为移动湖南的建设贡献一份力量等等客套话。徐艳芸再三强调，落款一定要是雷越的名义，看样子是不想介入这个事情太深。

移动湖南公司在接到IBM正式的邀请函后，开了个集体会议，结论是下周一，由公司的副总高富带领IT部门的张猛、通讯部门的吴韵等共五人在公司的湘江会客厅接待。

谢正与诸葛和当然是第一时间先去新天谢谢冯总的指点，并邀约他在当天的会后能和雷越见上一面，冯总痛快地应下来。

从新天出来后，两个人去到移动湖南的湘江会客厅偷偷考察一番，不禁暗自叫苦。这个湘江会客厅是整个移动湖南会议室规格最高

的，格局就像是国家领导人接见外宾，一圈单人沙发围在两边，每个座位中间摆上了一个小方桌，墙上挂着巨幅的山水画，整个就是一个做秀的场所。

“看样子肯定是面子工程，对付我们，也算是好事情，省得雷越还抱有希望。”谢正坐在诸葛和的车上，闭目养神，想着当天会见的场面，彼此握手问好，然后BYEBYE撒有那拉，屁事没解决。

“你知道么，底下的人说张猛知道传真后气死了，觉的我们跳过他直接去找老总，这回更恨我们，伤人了。”诸葛和有点担心地说到。

“这人伤不伤都一样，他根本不给机会，我们也没办法。”谢正看到了诸葛和身上政治的一面，就怕伤了和气。

“这回吴韵参与的很奇怪，按道理是没有她什么事的。”诸葛和一边开车，一边分析着。

“搞不懂，这事和她根本没关系，我们又不好直接去找她，让别人看到也不好。要见，也只能约出来，现在我们只能看着。”

“诸葛和，雷越周日就到长沙，我周末也回不去了。今天晚上我请客，叫几个同事一起出来唱歌玩玩。放松一下。”谢正闭着眼睛，把脑子里会客厅的图像，换成了叶莺叽叽喳喳的笑脸，俞可可不知道怎么突然跳出来，瞪着他。

——

正文 女人都相信缘分

“美女，干嘛呢。”谢正回到办公室，看准叶莺不忙的时候，凑了过去。

“你啊，别把你的臭汗味掉我这儿。呵呵”叶莺还记着谢正的玩笑，偷偷地抿嘴乐着。看她这么开心，谢正自然不会错过机会。

“对啊,我昨天忘这了，你吸了一天，爽了以后也该还我了吧。”谢正一语双关的看着叶莺，再用嘴做了一个吮吸的动作，这是他判断女孩子是否交过男朋友的方法。

“流氓，还无邪呢。”叶莺的脸瞬间红的变紫，轻轻地骂声流氓，把头低下去不看他。

“怎么了，我说什么了?”谢正心里暗笑。

“讨厌，什么事。快说。”叶莺看着电脑屏幕，嘟着嘴。

“诸葛和让我和你说，晚上他请客吃饭和唱歌，叫你一起去。”

“唱歌，好啊。和你，那就不去了。”叶莺脸上笑了一下，依然不理谢正。

“美女，我看好多人都点名要你去啊。”

“我和诸葛和说去，让路。”叶莺站起来，推开了谢正。

交过男朋友就好办，谢正从后面看着叶莺踩着高跟鞋，屁股一扭一扭的离开座位。

因为是周末，聚的人很多，叶莺和很多同事一起都来了。

吃饭的时候，谢正找机会主动挨着叶莺坐下来，让细心的同事发现了，一阵哄笑，他也借势和大家开起玩笑。

“这顶级美女谁不想挨着坐，等过几天回北京就没机会了，你们多幸福啊，让我占点便宜怎么了。”谢正和大家打混着，拿起了一杯啤酒。借着站起来的时候，他用肘尖轻轻顶了一下叶莺鼓鼓的胸部，她被顶个措不及防，红着脸抬起头看了一眼谢正。

“今年还要来很多次湖南，请大家多帮忙。你们有叶莺这样的美女相伴真是幸福的要死，北京就是一个盐碱地，美女都被沙尘暴吹光了。”谢正一饮而尽，在坐下的时候，又借势用肘尖顶了一下叶莺鼓起的胸部。

叶莺这次已经有所预感，可是也不好意思当众大动作的躲开，只好生生的顶下来，当作什么都没有发生。

谢正借着和大家的杯来盅去，用肘尖顶了叶莺四、五次。她一反常态的话少，闷在那里自己喝酒和吃菜,谢正都感觉到那里的反弹力道越来越大，叶莺的脸是越来越红，却从来没有躲过一次。

聚会散的时候，大家纷纷告辞，叶莺静静地跟在所有人的后面，谢正也拖了下来。

“叶莺，你住哪里，我打车送你回去。”谢正客气的问道。

“不用，我自己回去就好，有点远。”叶莺深吸一口气，抬头看着谢正。

“这样吧，我们去江边散散步，我有点事想请教一下你，工作上的。”谢正忙换了个方式，来打消叶莺的戒备心。

叶莺低头想了想，看看已经都散去的人群，应道：”好吧，但是我得早点回家。”

两个人走到了路口的另一边，打辆出租车：”师傅，湘江中路。”

叶莺松了口气，和谢正坐进了后排。

因为湘江中路每天晚上很多人，是个非常公共的场合,她把头扭向窗外，看着七彩的灯火飞速的向后方飘去。

“叶莺……”

“嗯?……”叶莺刚刚回过头来，谢正左手已经搂住了她的腰，嘴咬住耳垂，右手也压上了她的胸部。耳垂是女人的敏感带之一，反应敏感的女孩子被咬住后，浑身会酸麻而动弹而不得，叶莺更是如此。

“你干嘛……”叶莺喘息着，试图用手推开谢正已经伸到背后的手。

谢正左手已经解开她的内衣，右手握住胸部最敏感的位置，上身压住她的反抗，嘴唇也堵了上来。

叶莺无力推开已经压上来的身体，只能闭上了眼睛，放松了一下紧绷的身体……

刚刚放弃上身的反抗，一瞬间，她感觉谢正的手触碰到了那个最最敏感的位置，无力的挣扎了几次之后，她没有力气了。

“司机，调头去香格里拉酒店。”谢正看着叶莺松软的倒在自己的怀里，他知道已经不需要再掩饰了。

“嗯，不要……”

叶莺最终没有抵挡住下面一阵阵的激情，任由司机调转了车头。

耳垂、胸部、嘴唇，最后是上帝之点，一起不用超过十秒钟，这套方法谢正已经再熟悉不过，没有一个女孩子能抵挡住这样的连串攻击。

……

一阵强烈的头疼，让谢正迷迷糊糊的睁开双眼，想了半天自己到底在哪里，甚至熟睡在身边的叶莺也没能让他想起来自己到底是在哪个城市。他站起来，拉开窗帘，天已经大亮，湘江就在不远的地方奔流着，原来是长沙。

借着柔和的灯光，看着叶莺熟睡的面庞，谢正忽然感觉眼前晃过一张张曾经出现在自己人生中的脸，柔美的、娇喘的、泪流满面的……

自己都学会些什么，到底是在干些什么。

这么多年的旅途奔波，谢正已经转遍整个中国和大半个地球。曾经一天跑五个城市，五天跑四个国家，那个可以叫做家的北京，一年最多呆二个月，住的绝对时间不会比香格里拉酒店长。每个城市对于他来说只有酒店和客户，什么朋友、风景和来来往往的人们就像是泡影一样，飞快的掠过眼前，眨眼间就会消失的无影无踪。

这种生活导致谢正练就了快速解决问题的本领，一个客户只有一次见面的机会、一个成败就在微风略过的发丝的霎那、一个决定他终生幸福的女孩子可能就是马路上的惊鸿一瞥、一个无以伦比的机会在还没有出现的时候就已经消失，他却不能错过其中的任何一个。

——

正文 销售的三个最大缺点(1)

当初刚刚工作的时候，谢正饱受工作和生活效率的困扰。手下负责着几百个客户和代理，再加上公司的繁文缛节，让他每天疲于应付。向老销售请教，得到的答案就是”泡”着，通过”泡”而取得客户的信任和合作。

每天轮流的泡在客户、饭店、酒店、球场、茶馆、酒店、迪厅、夜总会之间，泡完了客户泡同事，泡完了同事泡老板，喝完了啤酒喝白酒，喝完了白酒和洋酒，喝完了洋酒再掺着一起喝。最惨的是泡完歌厅再去约会女朋友，早上起床，差点就要掏小费。

但是，自己的业绩和投入的精力相比，却是惨不忍睹。

睡在公司地毯上，观察James的五个晚上让他反思很久。

James很有效率，每天准时八点十五分到公司以后，马上打开电脑，开始工作。从开始那一分钟直到上午九点公司里的人到齐为止，他绝对不会因为任何原因中断自己的工作，他身边的人也已经掌握这个规律，很少有人在这个时间去骚扰他。

一到九点，James会马上合上笔记本，和刚刚到来的同事到会议室开会。办公室最热闹的时间段是九点三十到十点三十左右，大家都在互相聊天。他会利用这个时间段，批发性的和很多人一起沟通，目的性很强。

午饭他很少在公司吃，都会和客户约好，尽量在离公司最近的饭店吃饭，返回的时间通常会错开大家午餐的高峰，既节约等电梯的时间，也减少工作被打扰的机会。

下午他一般会和大家开会，讨论计划，五点到七点的时间又是他的个人工作时间，七点他无论如何都会准时离开办公室。

一次和老板们聊天的时候，谢正和蒋义谈到James的特点。他本以为会被夸奖观察细心、善于学习，蒋义却瞥他一眼说：”你幸福吧，没在他手下当兵，我来告诉你他晚上时间是怎么安排的。”他边说边打开随身携带的笔记本电脑。

“从公司到他家，路程大概四十分钟到一个小时，这个阶段他会在车里休息。八点到家后，老婆把饭菜做好，半个小时吃饭，八点三十。和老婆逗一会二岁的儿子到九点，再洗澡方便一下，九点三十。他每天晚上九点三十准时上线，一直工作到凌晨两点，准时下线。睡四个小时，早上六点起床，先处理昨晚美国的电子邮件，工作到六点三十。他会吃早餐二十分钟。六点五十出门，早上不赌车，三十分钟到公司，七点二十。他会到公司楼上的健身中心游泳，游到八点十分，再花五分钟到公司。八点十五。”

“哇，你怎么知道。”谢正真的忍不住了，老板不会也和自己一样睡地毯观察吧。

“不知道这个怎么当他的手下。”蒋义打开了自己的电脑邮件记录让谢正看。

“你看，这是今天早上六点到六点三十分发给我的邮件。三十分钟他就发了一百多封邮件，高峰期五秒钟发一封，平均在一封邮件上花费的时间是十二秒左右。”他又调整了一下电脑。

“你看，这是他昨天晚上二点发出的邮件。”

谢正和蒋义一起数了一下，在五分钟的时间，他大概发了三十多封邮件，到两点整就没有新邮件了。

“我从没收到啊。”谢正看着自言自语道。

“他应付老美和我们就这样，还有闲工夫给你发?”

“我告诉你我们怎么办。”蒋义把电脑一合，继续说到。

“我们晚上和代理商谈事情，只能去固定的几个夜总会，那里可以上网，好随时准备在线回复他的邮件和问题。有一次,晚上一点半，我看他没发信息给我，就小跑着去趟卫生间，就五分钟，回来他在线上就发信息骂我responsebsp;slow。你们泡完夜总会早上不起了吧?晚上无论几点睡，我们早上七点三十以前必须起，赶在他到办公室之前把他的邮件回了。”

蒋义说到高兴处，就顺便教育谢正几句。

“就你们还说累，说忙不过来，当他手下你们就直接死算了。”

“他刚来的时候，这个工作习惯，有的人适应不了，不及时回他邮件。他问为什么?有人和他说，香港人不知道大陆的习惯，销售晚上是要泡夜总会的，酒喝多起不来。James说好，我按照你们的规矩来，然后你们再按照我的规矩来。”

“James当天晚上拉着所有的经理到了夜总会，请大家喝酒。先一人两瓶红酒，他干喝，谁敢兑饮料!然后再每人两瓶黑方，纯的，干了。最后，他老哥从自己车里拿出八瓶茅台，说有人送的，不能浪费，又一人一瓶干了。他不醉，大家也都得硬挺着，又和他比骰子，一把一千，有人连输十三把,也不敢再玩了。搞到四点，他告诉我们明天早上九点准时到公司开会，亚洲总裁Alexander会在线上，迟到的，请考虑更换部门。”

“我们把他送出门，直接到医院洗胃。洗完也不敢回家，就在公司附近的酒店开房睡觉，早上八点三十赶就到公司，想装一装，一看，

他老哥八点十五准时到了，啥事没有。一回大家就震了，再也没人提意见。”

谢正张着大嘴，真是只有听着的份，屁都不敢放一个。

——

正文 销售的三个最大缺点(2)

快速成为陌生领域专家的最好办法，就是先找到顶尖高手，然后贴身模仿，同时参照书里的理论相验证。、

回到家，被教育过的谢正买下了网站上所有工作方法的书，认真钻研起来，对比着James的行为希望能找到其中的门道。

通过理论并结合对James的观察，谢正发现自己的销售工作有三个最大的缺点，并找出了解决办法。

一不能在最短时间内表明自己的目的。

二不能在最短时间内发现对方的需求。

三不能在最短时间内把事情按重要性排序处理。

他强迫自己无论多复杂和多少种的问题，必须总结在三秒钟、二十个字内说清楚，每次电话的时间不超过三分钟，见面时间不超过十分钟。

他强迫自己与任何人沟通之前，通过观察他身边的细节，三句话内必须说出他最关心的话题，并为此次对话的目的服务。

最后，他强迫自己三个月内只接电话、不打电话，事情能不处理就不处理，只做那些缺自己不可的事务。

在处理问题的优先顺序上，遵守三要素原则——自然界的事务通常由三元素构成，例如红黄蓝是光的三元素。首先要处理决定成败最首要三个条件中的唯一必要条件，然后再解决其余两个主要条件。

如何找到足够的练习对象提高观察需求的能力呢?

他想出了一个一举两得的办法：找陌生漂亮的女孩子约会，原因如下：

对陌生人说些奇怪的话并不能对自己的生活产生负面影响;

女人最敏感而细腻，任何不对路的话题都可能让她在第一时间逃之夭夭，漂亮的女孩子尤甚;

最重要的一点——北京各个场所的漂亮女孩子足够多，随他怎么练也不会烦。

最后，谢正与客户的沟通效率,和追女孩子能力比翼双飞、一日千里。

“你在窗前干吗?”叶莺慵懒的叫声把他拉回现实。

“没事，睡醒了，想点事情。昨天晚上舒服么?”谢正坐回到了床上，恢复坏坏的表情。

“流氓，怎么会有你这种流氓，比女人还了解女人。”叶莺红着脸，扭头过去，不理他。

“谢谢夸奖了，中午一起吃个饭吧。”谢正把叶莺搂过来，亲了一下。

长沙的天总是阴沉沉的，空气中时不时的传来游轮的汽笛声。

谢正拉着叶莺找家日本餐厅，坐下来。

“来，多吃点鱼籽，美容的。”谢正看着对面高挑的叶莺，仔细的看着她精心打扮的妆，尽管是周末，她还是给自己打扮的很职业。

“你大学学的是什么专业，我看你办事情都超级快的么。”谢正一边夹着菜一边问道。

“商业管理。大家都这么说，觉的我办事情快、省心。”叶莺听到谢正的夸奖，很是开心。

“那当秘书多亏，以后想干点什么?”谢正看着叶莺精心搭配的职业套装。

“我想去北京或者深圳，发展发展，你觉的怎么样?我相信你都很熟。”叶莺偷偷的笑着。

“你说哪方面?。上面我熟，能帮你,下面我只去过一次，还不了解。”谢正笑嘻嘻的盯着叶莺。

“流氓，你有没有一句正经的，太流氓了你。”

叶莺环顾下四周，在桌子底下踢他一脚。

“哪有，我还没发挥呢。好，好，说点正经的。雷越明天就到长沙了，周一我们一起去见客户去。”谢正一边说着一边在桌子底下和叶莺斗腿玩。

“他要来!”叶莺听着并没有接这个话题，而是把头扭向了窗外。

“是啊，丁坚肯定要紧张了。来，加点芥末。”谢正一边暗示的说着，一边给叶莺的酱油里加上点芥末。

“是啊，去年他们斗的那么厉害。”叶莺叹了口气，低头看着芥末，忽然仿佛意识到了什么，抬头看了看谢正。

“你们北京都知道了?”叶莺小心的问道。

“唉，不就这点破事谁不知道，坏事传的快着呢。”谢正装出很随意的样子，一边吃、一边说。

“徐艳芸今年不好做吧。”谢正问了一句。

“是啊，她小心着呢。”叶莺低头吃饭，没有理会这个话题。

“你看，这船真漂亮，哪天我们坐一坐，干点啥。”谢正也只话转开话题。

“你想干什么?”叶莺头也不抬的又踢了谢正一脚。

毕竟是老总身边的秘书，对很多问题还是比较敏感。谢正咽下了想问的内容，只能留着过段时间，找机会再问。

——

正文 拜访前必须预热

周日的下午，雷越和周成到了长沙，一下飞机，就风风火火直奔谢正的房间。

“说说看，有什么新情况。徐艳芸在哪里呢?”雷越坐下来，看了看谢正与诸葛和。

“还是原计划，明天下午见客户，没什么新的情况。徐总安排明天中午一起吃饭。”诸葛和应到。

“你们觉得客户的需求是什么，希望我和客户谈什么话题?”雷越看了看三个人。

“我觉的客户现在根本不需要我们，见，只是因为我们是IBM，不见说不过去。”谢正应到。

“诸葛和，你觉的呢?”雷越转头问诸葛和。

“我这几个月做了不少工作，可是以前人留的负面影响太大，很难扳回来。他们的王总马上要退，所以这个项目暂时是张猛在管，这回高富出来，肯定是想了解IBM的想法。”诸葛和的说法和谢正略有不同。

雷越扫了眼有点惊讶的谢正，转头问周成：”你看呢?”

“嗯，总部那边现在对湖南也不了解，因为他们把项目都打散了，上面看不到。想要做出利润，我们就还得在客户层面打开突破口。明天一起找徐艳芸商量商量，看看他怎么说。”周成也没给出什么好办法，看样子还是希望长沙分公司当地多打开一些局面。

“好吧，我想想。大家都收拾一下，我领大家去吃长沙的小吃去，好吃的很。”雷越拉着行李箱离开了房间。

饱尝了著名的长沙小吃后，大家在上岛咖啡坐了下来，好好思考一下明天的作战计划。

“诸葛和，你和大家再介绍一下客户的组织结构图和内部关系。”雷越让诸葛和打开了移动湖南的组织结构图。

“总经理王湘阳是个很强势的人。移动湖南系统的优越性在全国排名第一，和他有很大关系。他操盘能力很强，通讯和通信平台都做到只有一个品牌。年龄问题，他明年就会退下来，听说很有可能去政协。他的继任就是明天见我们的高富，年纪也不小，干不了几年，听说就是个过渡。”

“IT经理张猛不到四十岁，也很强势，但和王湘阳配合的很好，风传他过几年会当湖南的老总，所以现在也很听话，忍着呢。”

“通讯部门的老总叫吴韵，三十五、六岁，现在怀孕了，老来得子。按道理，她不会管IT这边的事，可是明天开会也有她，都说她和张猛不和，在争老总这个位置。”

“还有设计院的几个人，……”

“当年，我们的销售泼了杯水在招标现场，现在这些人都在，所以他们比较反感IBM。这次安排的会议室也是国标级，走过场的那种”诸葛和大家又描述了一下会议室的布局。

“好，不错，诸葛和。我们发传真约的是老总，结果来个副总，而且又是这种地方见面，我看他们也是不感兴趣，走个过场而已，这样对上面也有个交代。那你们希望我谈什么话题呢?”雷越问道。

几个人互相看了看，想想都没什么灵感。

“这个可难了。我们也没什么他们想要的，也帮不到他们什么忙，更不能和老总谈技术。”雷越靠在沙发上，想起来。

“王总退了后会进政府。嗯，这个可以和徐艳芸商量一下怎么沟通，毕竟我们IBM在湖南这几年和政府一起也做不少项目，不过高总可能也不关心这个。明天的见面很难啊，看样子我只能拿魅力征服，和客户谈谈我当初在长沙曾经合作过的官员，我对自己的口碑还是很有信心的，也真的为当地做了不少工作。”雷越看看他们几个人，征询一下意见。

“如果他们那里没啥结果，我们明天下午还可以和新天的人聊聊。”谢正建议到。

“别急,政协，先看看客户的反映再说吧。”周成拍了拍谢正的肩膀。

——

正文 剩者为王(1)

开完会，周成和诸葛分别回了酒店和家，谢正单独约雷越找家桑拿，泡了起来。

“雷总，你说这单子怎么打?根本没头绪!”谢正和雷越一边做着足底，一边聊着天。

“是啊，小谢，谁让你们是bsp;BackTeam呢。我刚从广东和浙江过来，那边更难，今年日子不好过。”雷越吸了口烟，慢慢吐出去。

“这bsp;BackTeam，公司给什么支持么?有没有什么特殊资源?”谢正试探着问。

“什么是特殊资源?”雷越回头看看谢正，眼神很奇怪。

“就是价格，资源啥的。”谢正脑子转了转，没感觉自己的话题有什么问题。

“公司上来就让你甩价格?最近开的会都是在讨论怎么提高利润。哪个项目不是又要销售额，又要利润。啥叫资源，你我不就在这里找呢么?”雷越扭头不看谢正。

谢正这才意识到，这个是有点初级，可这个时候和雷越能说点啥呢?看样子，只能换个路子。

“雷总，我最近找一些老人聊了聊，虽然保卡没有了，但是我们这个高端产品里还是很多玩法的，做出20%的利润也不是没有可能，这样就可以调动新天的积极性。”谢正紧张的看着雷越的反应，因为自己一脚已经踩到红线上。

“哦，是么?不过无论如何不要违反公司的规定，最近审计的非常严格。台湾的服务部门做假账，把一些别的部门收入算过来，被老美查出来。你知道么，结果是从亚太服务部门的总裁一直到底下的销售，有关系的全部干掉，整个台湾服务部就剩下了三、四个人。你知道，做服务的人是越老越值钱的，很多人公司培养十几年，这一下就没了。IBM台湾的服务水平一下倒退二十年，这下是缓不过来了。”雷越摇摇头。

“他们这么不小心?，老美不就是查邮件么?邮件大家都很小心，就算是录音又录不到所有人的，怎么能一锅端呢?。”谢正跟问道。

“是内部有人把自己的MSN记录给爆出来，直接投诉到美国总部。美国人从他的MSN开查，一直查到亚太。他们的在内部的邮件上什么都没有，在外面出事了。”雷越扭头看看小心翼翼凑在一旁的谢正。

“公司记录MSN么?老美不干这个吧，侵犯**的，那这种漏洞也太多，防不胜防啊。”谢正听了也是倒吸一口凉气。

“谁知道，存着呗，如果犯法就可以光明正大的查。而且有证据就直接没收笔记本电脑，恢复你硬盘数据也可以。”雷越耸耸眉头，示意其中的凶险。

“还是中国人聪明，谈事情都到桑拿里面来，脱光光，看你怎么录，还省钱。上次我和几个人去夜总会，他们居然在房间里面谈事情，蠢到家了。雷总，我知道你很少去夜总会，和你讲个这里的笑话。”谢正想想，两个人的关系还不足够亲密，试探不出什么，还是换个轻松的话题。

“说说看。”雷越笑了笑，放松下来。

“先说我自己的。有一次我和几个同事去夜总会，妈咪推荐个新来的小姐，打包票是白领。我们就叫了，一看还真像，穿的和谈吐都很对路，就和她聊聊，哪里人，什么公司的，别骗我们，骗了可不给钱。”谢正也放松下来，坐回了自己的位置。

“小妹妹一听就急了，把工作证亮给我们看，居然是IBM的代理。大家就嘴巴都严起来，继续逗她，说工作证是假的，知不知道什么是IBM，见没见过?”

“小姑娘说IBM的人出门干啥都开发票。我们一惊?问她怎么知道的。她说IBM的一个老板泡她们公司的秘书，每次玩也都带着她，干什么都开发票，留着报销。我们逗她，科思的人才乱花钱呢，老美不管，这不算。这男的叫什么名字?是不是IBM的?小姑娘说叫计章……”

“真的啊!”雷越也惊到了，因为这个计章是大家都认识的一个经理。

“当然，我亲历。当时她一说名字，我们都闭嘴了。小姑娘掉头问我们是哪个公司的，几个人忙胡说八道，后来找个理由把她给换了。”

“哈哈，管好嘴巴，不能随便瞎说。”雷越大笑。

——

正文 剩者为王(2)

“笑的在后面呢。”谢正继续说到。

“过几天，还是我们到另外的夜总会和小姐聊天。刚坐下，一个小姐就说我们肯定是IBM的，我们都惊了，问为啥啊。她说IBM的人有特点，啥季节到哪里都穿西服，都拎IBM的包。我们看看自己都没话讲，就问她那别的公司的呢?她说人比较随便，穿T恤，钱都让跟班付的就是软微人;最大方，但是不给现金，只刷卡，是科思的，据说老外不管;我们当时听的都吓到了。最有意思的在后面，我们走的时候她主动拿了双倍的发票给我们，问她为啥，她说你们IBM的人都这样，使劲要发票，问她谁教的，她说你们那个叫计章的，开奥迪的，他女朋友还是我们这的呢。我们几个吓得是直接跑着出门的。”

“哈哈，哈哈。江湖险恶，江湖险恶啊。”雷越乐的差点被香烟呛到了

“再给你讲下文，慢着点乐。”

“后来，我和几个人去山西。山西的小姐也认出我们来，说是IBM的，大家都习惯了。几个人在结帐的时候和妈咪砍价，嫌贵。小姐撇一眼说，最近Bid(特价)管的又严了?没钱赚?我们当时都疯了，问她你怎么知道的?她说你们那个计章刚走。他说最近年初，Bid紧，等年底松了的时候，钱就多了……”谢正一边说，一边观察着雷越的反应。

雷越听到这里，脸色突然大变，直接坐起来：”IBM的Bid小姐都知道了?”

“现在的小姐很熟IT的。”谢正看看雷越紧张的脸，没敢多说什么。

“江河日下啊，唉，不像我们当年了。”雷越一脸严肃的表情，谢正忙闭上了嘴。

雷越想了想，回头对谢正说：”小谢，这次来之前，我和你原来的老板聊了聊，他对你的评价还不错，缺点就是做事情图快，走捷径，没长劲;优点就是关键时刻还能为公司着想，品德还算不错。现在既然到了这里，我希望你能更严格的要求自己，这边的项目大而且复杂，你或者团队里的任何一个人乱来，都能毁了整个项目，你得向我保证。”

“雷总，这点您放心。我这人就一点好，忠诚，不会做有损团队的事情。当年的抹号机我就根本没参与，当时参与的人哪个不赚几百个，我根本没干，是被真金白银考验过的。其实也不是我多高尚，就是当时的老板告诉我们不要干，否则会给他牵涉进去，我就一点都没干。钱随时都可以赚，怎么能害人呢，这是我的原则。”谢正坐直身子，飞快的表着忠心，心里也明白了雷越的尺度。

雷越听了点点头，又躺回去。

“不过开个玩笑，现在看，干也就干了，反正也卖给远想了，根本也没人查当年的烂帐。那天和我老板聊，他也后悔呢，谁不缺钱啊。”谢正嘻哈着，最后试探了一次。

“小谢，我再强调一次，我知道现在IBM和整个社会的风气都不好，但是你在我这边干，是绝对不可以做这个事情的。也可以这么告诉你，每个人的追求不一样，有的人求钱，有的人求色，我想在IBM好好干番事业的，这么多年如履薄冰，不能出一点差错。我也缺钱，但是现在这钱，我觉的够花了。你还真想买飞机，开游轮么?”雷越一脸正色的看着谢正。

“雷总，我和您不是一个年代的人，想法有点不太一样，我还真想哪天去买下个飞机啥的，在IBM肯定是没戏，就算是黑到，也不能开个法拉利上班么，对吧，和身份不配。我对怎么运作商业特感兴趣，想在这里面多学习学习，实践我的商业想法，验证自己的商业理念。我不会为了钱背叛朋友，也不会为了钱去违背我的商业理念的，得不偿失。有些人说拿黑钱本身就是商业需要，但是我做了这么多项目，目前还没看到，赚黑钱的人都是找理由自己骗自己。”谢正也正经的说到，雷越点了点头。

“我最近和爱国者的总裁冯君聊天，觉得他说的不错。自己也没什么本事，一个小柜台起家，但就是没做水货、没做假货，最后国家严打的时候，大家都关门，中关村他就剩者为王，现在成了国内MP3的老大。不知道他说的是真是假，但是中关村也真就他活下来了。我宁愿相信他的理念是正确的。”谢正暗自喘了口气，自己终于把话题转到正道上来。

“剩者为王，不错。小谢，我明白现在坚持这个不容易，不管你以后怎么样，在我手下这段时间，一定不可以干这些事情。几次打交道，我觉的我们哥俩很投缘，就当是为了我，你不要干损害团队的事情，更不能黑钱。”雷越死盯着谢正看到。

“您放心，放心，要干早干了。”谢正忙不停的点头，表着忠心。

看着闭目养神的雷越，谢正知道这个老一代估计不是靠钱做项目的人，那客户的关系怎么短时间突破?他在这个项目上的需求是什么?

对于雷越来说，他只负责移动全国的市场，又那么精心敬业的在IBM经营自己，所以他倒是也没得选，必须要赢移动这个客户，虽然这么烂，但他必须要拿下一个省，没有选择。如果广东和浙江赢了，湖南怎么办，单子都这么小?他愿意来湖南么?会不会留到明年做?湖南当初害他的人还在呢，会不会捣乱……

两利相权取其重，两害相权取其轻。怎么分析，赢湖南好像都是雷越的最差选择，谢正也不愿意细想了，在足疗房迷迷糊糊的睡了过去。

——

正文 控制才能解决问题(1)

第二天中午，长沙分公司的总经理徐艳芸做东，请从北京远道而来的众人吃饭，谢正一看到这个久闻大名的经理就知道麻烦来了。

在IBM这个穿衣风格趋向保守的公司里，徐艳芸太”艳”了。她四十不到，姿色一般，但是浑身上下透露出精心保养，无心生意的味道。

她的皮肤保养的非常好，和年龄有着非常大的差距，手部更是经过了精心的护理，一身的职业套装有明显订做的痕迹，随身崭新的LV包装满了化妆品，席间还不断的掏出以来整理自己的妆容。和一桌风风火火的男士不同，她的话不多，总是在嗯嗯啊啊，显得心不在焉，手机没有像大家一样随身携带，而是放在了LV包里，更是没有响过几回。

虽然这样的休闲感觉与繁忙而紧张的销售行业格格不入，但是也算无可厚非，但是她无处不在的势力眼神暴露了掩饰下的一切。

谢正刚刚坐下，就已经意识到自己的衬衫、西服、皮鞋，甚至是手机的品牌都已经被她尽收眼底。最后，一丝不易察觉的不屑眼神，算是对自己的一个结论。这种势力而刁钻的角色从来都是鼻孔朝天，成事不足而败事有余，谢正知道自己天生和这种人不对路。

“徐总，这移动的单子你觉有什么想法?”雷越一边吃，一边和徐艳芸聊着。

“嗯，客户里面最重要的就是张猛，他决定方案，这需要STG的人多努力。王总对我们的态度还可以，几次活动都见过他，还是挺支持IBM的。”徐艳芸一开口就把项目的重点推到了方案这边，让谢正不免很惊讶。

“你觉的张猛的问题在哪里?”雷越追问到。

“当年的事情有其原因，而且已经过去了，他们也不会记那么久。重点还是需要周总和谢正去去介绍一下产品的优越性，让张猛了解我们的技术优势，否则项目很难做。”徐艳芸一句一句的把责任推向了产品部，谢正暗自骂着，也不好说什么。

“成成成，我们一定要多去，表达诚意。徐总，你在湖南当地也帮帮忙，看看什么线可以搭上张猛，找机会约出来谈谈。”周成既踢了回去，又和了稀泥。

午饭吃的很闷，徐艳芸推卸责任的态度，让谢正很是头疼，发现自己以前考虑问题的时候，并没有把徐艳芸这边的负面因素考虑进去。不过从饭桌的反映上看，好像雷越和周成并没有感到很意外，原来还有更深的水，自己不知道。

通常分公司的GM就是个招牌而已，不会介入这种大项目，可是徐艳芸怎么会表态这么明确呢?她想干嘛?谢正想到和叶莺没有进行下去的对话，只能稍后找机会再了解。

饭后，大家直奔客户的办公大楼，一路无话。谢正闭上眼睛看着一车闭目养神的人，分析起他们的需求。

雷越负责移动全国，如果广东和浙江赢了，湖南可能对他影响不大，甚至放到明年去做，为未来留空间是可能的，而且湖南现在这种

形势靠关系和产品赢单，大家肯定谁都没指望。他的底限没有，输了也可以接受，头疼。

周成除了负责移动还负责其他客户，湖南能赢最好，输了也不致命，他最想要利润。他的底线是如果没有利润，这个项目对他就没用。

徐艳芸看样子在有意推卸项目的责任，是很奇怪的，需要再调查，她可能会在项目上起反作用。

诸葛和没啥选择余地，只有赢单，但是他的学生会主席背景证明了他对仕途的关心，应该不太会做得罪老板的事，就是说徐艳芸和雷越他都不会得罪。他的底限是不会冒着得罪老板的风险去赢单。

自己的需求就是赢单，不牺一切代价赢单。

内心中，谢正对赢的激情超过了一切。

——

正文 控制才能解决问题(2)

他想起自己每次成交后面的腥风血雨，和每次惨败换来的两个字——控制。

狗屁信用、狗屁做人，都是假的，都在往自己脸上贴金，笨蛋才会相信这些。希特勒对英国人民讲信用?还是罗斯福对日本天皇讲做人?

控制，控制，唯有控制才能解决问题，失控一切都白谈。

要想办法控制这个团队的目标向自己的转变，把湖南转换成所有人的人民币。

我的钻戒、我的刀子，我的钻戒、我的刀子……

车子停到了移动湖南的大门口。雷越抬头看了看移动崭新而威武的大楼，不由自言自语道：”这个老总一定很强势，这是我在全国见过最霸气的大楼，你们看看这个大门。”

他走过去，摸摸电信大楼门口耀武扬威的狮子，摇了摇头。

移动湖南在大楼的门口打出一个大条幅——热烈欢迎IBM公司的领导到移动湖南来考察。

看样子他们是想把秀做足，这样上面调查的时候，这就是和IBM合作的证据。谢正一边胡思乱想着，一边观察其他人的表情。

雷越看上去很兴奋，好像感觉自己很有面子，毕竟是当官的人;

周成看上去并没什么反应，看样子对作秀兴趣不大;

诸葛和与徐艳芸在介绍着，说这是他和移动湖南做工作争取来的，徐艳芸听的也心不在焉……

移动的高总是个年过半百，一身和气的人，笑眯眯的把一行人领到了级别最高的湘江会客厅。

谢正无心欣赏厅中价值昂贵的翠玉屏风，顺着高总一个一个看了下去。

张猛还是一双瞪圆的眼睛，面无表情，只是偶尔跟着高总后面点头称是。

吴韵是个比较温柔而实干的女性，简洁的职业打扮，腹部已经微微隆起。她静静地跟在两个人后面，听的还是很仔细，时不时也在打量着IBM的几个老板。

设计院的人并没有来。

“感谢IBM公司这么多年对湖南电信行业所做的贡献，我们也一直希望能和你们多合作……”高富和雷越两个人说起了官场的套话，谢正倒是希望他能当场能把雷越骂出去，让他们体会到湖南的真正态度。

“嗯，这几年的确一直没有机会和贵公司合作。小张啊，你和雷总汇报一下，看看有什么问题，以后找机会和IBM多合作合作。”高总把球踢给了张猛。

“IBM的服务态度不错，销售也跑的挺勤，没啥问题。我们的平台是惠普的，IBM的产品不兼容，以后上新项目会有合作机会。”张猛在这种场合也没有给IBM活路，高富听了也没说什么，依旧笑咪咪地和雷越等人打着官腔。

“会有机会的，嗯，对。我也听说了，IBM一直在和政府合作，为当地的信息化建设出了不少力……”

这次的会议基本没有任何建设性进展，高总一直在打着官腔，雷越也没有什么好办法。

刀子、控制、刀子、控制，谢正默念着自己的口诀，忽然灵光一现。

他把身体后倾，躲过同行人的目光，双眼直视着张猛，目露凶意，并微微晃动身体吸引他的注意。张猛很快就注意到谢正的小动作，奇怪地瞪他一眼，也没法当场发作，只好装没有看见，。

——

正文 控制才能解决问题(3)

很快，客套话讲完了，雷越提到几个湖南当地的领导，高总完全不感冒，话题也进行不下去。高总看了看大家，客客气气的下了逐客令。

“我看今天就这样，希望能有机会和你们IBM多学习学习，毕竟是世界第一么。以后你们有什么事就多找小张，他负责我们的IT建设，干的非常好。”高总送开了雷越的手|奇*_*书^_^网|，自己率先向门口走去。

谢正一看时机成熟，忙上前一步，客客气气地对张猛说：”张总，您看明天下午徐总我们一起去拜访拜访你，行么?”

一瞬间，所有人的动作都放缓了，耳朵都竖了起来，等着张猛的回答。

“没空。”张猛一口怒吼，回答了刚才还在怒视自己的谢正。

这一下，时空凝固了。

走在前面的高富和雷越都明显的听到这声回答，可是各自的表情和动作都没有变化，继续和气的看着对方;

徐艳芸与诸葛和也对这个直接的回答，感到意外，拿眼角瞄着走在前面的高总;

周成被这声音吓了一跳，来来回回看了几遍，最后还是客气地面向高总;

随着这声巨吼，谢正的心脏几乎跳出来，但也努力凝固着自己微笑的表情，去看张猛。

张猛蓦然地感觉到自己的失态，但想了想，还是头也不回的率先离开会客厅。

高总听到张猛离开的脚步，脸上依然维持着的笑容：”雷总，你们慢走，希望有机会合作。”

“谢谢，谢谢。希望有机会再来。”雷越也奉献着自己的微笑。

诸葛和与徐艳芸看着谢正，三个人面面相觑了一下，也都和高总一一握手告别。

“唉呦，这个张总太强势，当着高总也不给面子。当年真是得罪不浅。”雷越上了车，就感叹道。

徐艳芸与诸葛和互相看了一眼，他们都感觉谢正的话似乎有点问题，可又说不上来，都坐在那里不出声。

“张猛这么强势反对IBM，这客户关系不太成啊。”周成借着这个机会回徐艳芸一个。

谢正默不做声的看着窗外，心里谢着张猛，他希望这回大家心里都彻底地把希望寄托在新天的身上，而不要再逼着自己和诸葛去搞客户。

“诸葛和，我们回公司吧，把新天的情况开个会，下午就去见冯总。”雷越在已经开动的车上，手用力地一摆，给这个车子重新指了一个方向。

谢正暗自稳定着刚才还在乱跳的心脏，感觉这辆车或许会向着他想要的方向启动了。

“新天最想要的是什么?你们两个说说看。”在会议室里一坐下，雷越就把问题甩出来。

诸葛和看了看谢正：”我先说吧。”

“新天在长沙IT圈绝对算是大公司，但是一直只做惠普的产品，和IBM没有合作。他们的客户就一个，就是移动湖南，主营业务是给他们做服务，包括了通信和通讯，这些年做的非常好，是被客户认可的。惠普当初进湖南据说也是他们老总冯治国帮的忙。”

“经过前期的沟通，发现他们做硬件的利润这几年被惠普拿走了，因为惠普和客户的关系也建立起来。所以上次和新天见面谈了两点，一个是利润，一个是想要进入外省的电信市场。大家也知道，在当地，他做移动就不可能做联通。小谢你说呢?”诸葛和简单的汇报了和新天的沟通情况。

“我没什么好补充的，冯总大概也就是想要这些东西，诸葛说的很清楚。对了，惠普好像对他们的培训不够，所以冯总对这方面很感兴趣。不过现在这种形式，他能给机会和我们谈，说明他对湖南是有想法的，我与诸葛和是负责湖南的，他很清楚。”谢正简单的补了几句

“徐艳芸，你那边呢。”雷越看了看徐艳芸。

“没什么。IBM和他们一直没什么合作历史，如果需要我们可以调渠道的人来。”徐艳芸平淡的回复一句，球踢给渠道部。

“周成，你觉得呢?”

“成，我没什么问题。但20%的利润，有点高，需要想办法。其他省的电信服务这个我们就帮不上忙了，得您去找国顺昌去了。”周成的口对利润略微松了松，张猛的表现也让他吃惊不小。

“好吧，下午一起去看看去。”雷越给会议下了个结论。

——

正文 矛盾期的合作(1)

冯总亲自在公司门口迎接一行人的到来，看样子他并不忌讳和IBM的谈判对其和惠普关系的影响，或者他就是作秀给惠普看?IBM的几个人对视一下，各自心照不宣。、谢正在迈进会议室的瞬间，目光不由自主的呆住了，手扶着门框才维持住平衡，只见会场中一美女媚光流转、莺声呖呖，举手投足间的万种风情，散发着浓郁的香艳气息。直到诸葛和在后面推他一把，这才意识到这可是个重要场合，必须控制住，自己便把目光使劲移向了别处。

“雷总，非常荣幸IBM的领导到我们新天考察。”冯总很热情的和几个人逐一握手，并向他们简单的介绍了自己的几员干将。

“这个美女是我们公司的市场部经理——师媚，专门负责和厂商的合作。”冯治国手一指，谢正忙借势贪婪地观察起来。

首先她眼带桃花、眉目传情;身材丰润、前凸后翘;而且面部微微浮肿，肯定是泡了很多夜店所致。稍许低胸，却故露乳沟;浑身肌肉感不强，却有一个翘的不能再翘的臀部，说明性生活丰富;难得的就是办事情非常职业，和大家打了几个招呼显得非常老练。

这样感觉的女孩子夜场很多，但是能在IT行业自己身边见到，谢正还是吃了一惊，能不能吃到，还是得先过过招。

“师父的师，妩媚的媚，也希望能作为IBM各位老总的师妹，大家多帮忙。”师媚熟练的和大家打着招呼，介绍自己，并和在场的各位一一换着名片。

谢正看着师媚双手捧着名片，一边缓缓的递过来，一边嘴上还客气到：”谢总，多帮忙了。”，便用自己的四指去接，故意伸的有点长，想借着接名片的机会可以轻轻勾到她的手指。他还借机扭头和其他人说话，以掩饰自己的故意。

在名片递到谢正手里的一瞬间，他感觉自己的指甲仿佛已经碰到了师媚手指上的一点点肌肤，可是马上就没有了，只是空空的接到了名片。他不由一惊，回头用正眼看了一下师媚。

师媚也正在因为谢正手上的小动作，抬头在看他，两目交汇的一瞬间，彼此都不由心领神会的一笑，知道对方都是故意。

谢正知道她是感觉到了自己手上的小动作，所以快速的把手指缩回半截，看样子真是久经沙场，这场仗难打了，不过有的是时间，湖南的单子且打着呢。

谢正在坐回原位的时候，不由得暗自佩服老祖宗的话，男女搭配、干活不累。这下他不怪湖南的单子难打了，越难越好，这样可以多泡泡长沙。既有有叶莺这样高挑漂亮的女孩开心相伴，也有师媚这样的泡男高手斗智斗勇，长沙的单子拖的越久越好。坐在椅子里的谢正越想越美，不由的轻轻的晃起了椅子。

“兄弟，你乐什么呢?”诸葛和注意到了谢正的变化，小声问道。

“我乐了么?”这么一提醒，谢正才意识到了自己表情上的失态，赶忙把面部肌肉回到自己的控制。

“看到漂亮妞了吧，你搞不定的。一看她就特难搞，你不行，不是对手。”诸葛和掩嘴和谢正说道。

“靠，这你都看出来了。”谢正装作谈正事一样，摇摇头，又用眼睛的余光瞟了一下对面的师媚。她也正在用眼睛的余光看他，通过她

上上下下的眼神，谢正的第六感告诉他，她正在瞄他的鼻子，职业，谢正暗自想到。他也立刻还以颜色的用眼睛瞄她的嘴唇。

师媚注意到谢正的动作，妩媚地一笑，把眼光移开来。

既然彼此都是对方的猎物，现在比的就是耐心，谁先投降就算输。能在这里碰上个高手，谢正真是没想到，他知道这场斗智斗勇已经开始了。在剩下的时间里，他只和新天其他的人聊了聊天，半点也没有理会师媚，她也一样。

越是这样，谢正越知道自己碰上了对手。

——

正文 矛盾期的合作(2)

“冯总，看到您手下这个个精明强干的猛将，也真是替您开心。”雷越和冯治国一言一语的谈论起来。

宾主言谈甚欢，彼此都肯定了双方未来会在电信市场的合作，也都很有默契的没有提及眼前的项目。这么多人在场，谢正看出来这肯定没啥好谈的，人太多，

“雷总，我们公司市场部经理师媚负责和厂商对口，培训和合作事情找她，销售副总张凯来负责销售的事情，诸葛和与小谢你们可以多找他。这样，让他们在这里熟悉一下，雷总、徐总和周总请到我的房间里坐坐。”冯治国把几个老总拉到他的房间里，看样子是要谈点正事，让手下来对付诸葛和与谢正。

几个人看到老板们都走了，知道合作的关键要等他们谈的结果，也没什么兴趣聊重点，就互相说着闲话。

谢正没有急于在这个场合和师媚过招，只是和张凯沟通着新天的内部情况。

过了一个多小时，冯治国才和IBM的几位老总从办公室里出来，看上去谈的很开心，出门的时候又拍肩膀又握手的，这样谢正心里吃了个定心丸。他很庆幸张猛的那声”没空”，否则，应该不会这么顺利，他胡乱猜着。

“诸葛和、谢正，我们走吧，谢谢冯总的款待。”诸葛和与谢正忙和新天的人一一告别，跟着雷越等人坐车回到了公司。

会议室里，大家总结着结果，计划下一步行动。

“诸葛和、小谢，我们和冯总沟通后，总体感觉上还可以。这合作就像恋人，分为恋爱期，蜜月期，初婚期、矛盾期和分手期。在他们处于蜜月期和初婚期的时候，谈什么都没用。只能在矛盾和分手期介入，效率最高。现在新天和惠普就处于矛盾期，我们的介入正好。他们合作这么久，很多恩恩怨怨，一堆说不清楚的烂帐。看样子，他们需要我们制约一下惠普，今天的阵势就是作秀给他们看的。”雷越总结着和冯治国的谈话情况。

“我们和冯总谈了一下湖南的情况，他给的建议是眼前这个项目我们一定要低调，因为是个议标的项目，所以先投个一般价格，不要打草惊蛇，试试看。今年后面的项目，客户极有可能走大平台方案，做成一个大标，那就很大。我们根据必要出现在客户现场，他会帮我们在后面运作。但是眼前，他暂时还是会投惠普。他认为现在我们去也没用，反而让惠普警惕，减少利润空间。看目前这个形式，说的有点道理。”

“他的要求就是一定要给他20%的空间，同时也希望在别的电信客户和IBM展开合作。”雷越看了看几个人：”你们的意见呢?”

“成成成，不过20%的利润空间，这个暂时答应不了，不过现在也不急，和他们不能说死了。”周成一直很关心价格和利润。

“小谢，湖南有没有可能走大平台方案?”徐艳芸问到。

“现在不好说，要拿到他们的架构图越详细越好，然后和总部的规划，对着分析一下。”谢正应到。

“好，小谢，你可以找新天的人问问，估计他们会给的。”雷越接到。

“诸葛和，你得再找客户内部的人确认一下，湖南的方案会不会变大平台。”他又调头吩咐着诸葛和。

“好。我找机会和客户内部的聊聊。”诸葛和应道。

“好，诸葛和你在长沙就多和新天的人接触接触，和他们合作的事情就交给你负责。小谢就负责平台的问题，然后我们再决定这次的标怎么投。我会和上面争取一下，看看能不能在别的省给新天点肉吃，不知道他们的实力怎么样。好，散会，我和周成得去广东和浙江，看样子那边比这边要快。”

出了会议室的门，谢正把诸葛和拉到一旁，问起来。

“我怎么觉得这事不靠谱，新天给我们卖了。

“怎么了?”诸葛和问道。

“先输这个小单，大单如果也输呢，就什么都没了。他们又是利润又是市场的，我们呢?”

“我也有感觉，可是能怎么办呢?又不能逆着老大的想法来，先干这个呗，看情况再说。”诸葛和摇摇头。

“他们可进可退，我们华山一条路，而且控制不了他们。你想不想……”谢正把在嘴边的话生生吞了回去，想到诸葛和的需求是想当官，不太会得罪上面，自己的想法他估计不会接受。

“你想什么?”诸葛和看了看他。

“我在想找机会再和他们聊聊。”谢正把玩点邪的几个字留在嘴边。

“好啊，到时候叫上我。”

——

正文 长板打倒短板

谢正自己一个人回到房间，点着香烟，然后闭上了眼睛。

大家对眼前这个小标可赢可输的态度，让他很是头疼。

八百万人民币对于几个老总都可有可无，可是对于自己，输了可能就什么都没有。他越想越头疼，自己的需求和整个团队的不一致，和每个团员也不一致。在以前因为是多少的问题，还可以为了团队忍让一下，今年看样子是零和一的问题，一个芝麻都丢不起。

团队合作、团队合作、想起那些商业教科书上写的狗屁，谢正就生气。需求一致自然就会团结在一起成队伍;需求不一致，整个团里谁都不会合作。

对于自己，这个小项目一定要拿下来，保证有点数字，因为后面的大项目更控制不了。IBM对湖南的投入度是与项目本身的难度以及广东和浙江相关的，如果广东和浙江输了，大家就会孤注一掷……

等等，谢正把思绪又拉了回来。

如果广东和浙江输了，那么湖南就变成了大家的人民币。

专门成立一个队伍，这么大的移动不可以一年一个省都拿不下来，否则老总都乌纱难保。

雷越没有选择，必须拿下湖南;

周成也没有选择，必须拿下湖南;

徐艳芸暂时放在一边。

诸葛和不用考虑，他没得选。

如果只剩下湖南，那团队目标就和自己一致了，所有人都在为自己一个人打单……

谢正越想越兴奋，马上跳起来画了一个IBM的组织结构图，从上到下的一个个分析起来。

假设广东和浙江输单，整个团队的目标就和自己的一致，最好把James和国顺昌都拉进来，给这个团队插上了一块更最长的板。

长板理论——当团队所有人都处于及格线上时，最长的板是团队取胜的关键。

短板理论是说团队里最短的板决定了整体能力，这个不可否认。但是当团队里所有的人都处于及格线上以后，团队的整体实力就取决于那个最长的板是不是比竞争对手的长了。就好象踢球一样，当每个球员技术都合格过硬，省下的就要看前锋是不是比对方进更多的球了，后卫再好只能导致不丢球。

对及格的定义就是具备合格的相关技能，并且个人目标和团队目标一致。

——

正文 不按常规出牌的对手

完成工作分工，雷越和周成马不停蹄的飞向浙江，去见那里的客户,谢正在长沙多呆了几天，在等待客户方案的时候，美美的和叶莺在一起厮混着。

两个人经常会在晚上通通电话，吃个饭，然后一起风雨一番。谢正通过几次的交道也慢慢地明白了叶莺关心的问题，她是个很有事业心的女孩子，并不甘心委屈在长沙，一直想找机会去更大的平台谋求发展。叶莺的感情生活不是很稳定，天生性格开朗的她倒也无所谓，和谢正这个到处粘花捻草的状态倒是颇为吻合。

谢正早就丢失了恋爱的感觉，在得到女孩子后，就失去了那种原始的**。他耐心地在心底盘算着新天的师媚，这种对手在见面后的第一周是不能打电话的，要等，要有耐心。

新天的工程师与诸葛和在客户的内线，都送来了湖南的IT结构图，两个内容一模一样。谢正惊奇的发现湖南这次准备招标的部分，是整个大项目中最重要的一块，如果使用惠普的产品，IBM为了拿下整个大平台，就必须要替换掉这批的设备，等于付出了额外的代价。

这个分析结果让谢正与诸葛和都暗自叫苦，这惠普布局布的还真是细致，早早就挖好了坑，准备打场漂亮仗，对手可真不是等闲之辈。

依依不舍的告别了叶莺以后，谢正飞回了北京。

俞可可知道谢正回来以后，一直拒接他的电话，这不禁让谢正有种说不出来的失落，这时他才发现她身上独有的迷人味道，原来是那么的让自己难以放弃。

他感觉俞可可肯定是生气自己在长沙十几天，仅仅打了二、三个电话，本来两个人就只有那场说不清的一夜情，不能确认谢正想法的她现在一定很犹豫。那个二十四岁的对手，肯定把事情处理的一塌糊涂，因为如果两个人和好，她倒应该和自己通个电话说清楚。不过谢正也并没有上心这件事，这种情况自己经历过很多，应该再等几天出手，这种男女间的暧昧感觉，风风火火就毫无浪漫可言，而且男人越老越值钱，女孩子却只会越来越着急。

谢正先去找了趟富贵，告诉他，今年自己手里有个大单子，让他赶快去做做周成和蒋义的关系，为项目的未来打好根基。

“富哥，虽然项目很大，可是无论内部外部都烂的一塌糊涂，我肯定要用点非正常手段。你赶快去搞定上面，然后给我这里配个听话的销售，千万不要聪明的，老老实实听话就行。我无论做了什么，你都要相信我，只要我这里出数，我尽全力保证是你的。”两个人坐在茶馆里，一起谋划着。

“好吧，大哥我没问题。不过今年你们的老大是James，最近看出来他手法狠着呢，你有啥招呼提前打。”

“嗯，怎么了?”谢正就对这个James最感兴趣。

“他年初一下就搞了四家新分销，发展到九家，然后又出个新的标准，规定每家分销一个季度提货必须达到一个亿以上，否则两个季度后取消分销资格，这几乎是去年最低提货量的三倍。(奇*书*网.整*理*提*供)你算算，去年分销市场总共刚二十亿，这等于一下就涨到三十六个亿。所以，今年分销商肯定很难做。”富贵皱了皱眉，这可是他少有的表情。

“嗯，江湖上都风传他今年如果干的好，就可能升到亚太区去，那他就会是IBM最年轻的VP(副总裁)，不掘地三尺，哪里来的业绩增

长。提货也不管你的事，你只怪卖，没啥影响吧。”谢正看看富贵，觉得他说的严重了。

“小兄弟，你说的简单，六千万的小企鹅一台都还没卖不掉呢，现在还要再进一个亿，哪家公司也受得了啊。”富贵瞪了谢正一眼。

“甩啊，你当初不是在四川干过么?”谢正说的是富贵当初在四川开公司时干的事。

当初富贵在四川卖IBM的PC，很快就占据了当地市场的老大位置，然后销售额便止步不前，另一半PC的市场在惠普代理商的手里。

如果要继续高速增长，必须拿下惠普的市场份额。

富贵重新注册了一家公司，申请惠普的代理资格，之后想尽办法低价提了三百台当前市场最流行的型号，在第三季度惠普代理商刚刚压一库房货不久(惠普的财务年是每年的第三季度)，比着市场的价格低10%就甩了出去。这三百台PC就是三百个原子弹，打的对手几千台机器压在手里卖不掉，资金一下周转不开。惠普最大的代理商顺藤摸瓜找到他谈判，他的回复是IBM的电脑赚够了，惠普的电脑，赚不赚钱不在乎，但是他也由此与当地人结下梁子，后被人搞进监狱，。

短短三个月，整个四川惠普的代理公司倒闭一半，其他人发现做惠普的PC不赚钱，都纷纷转头做起IBM，让处在上游的富贵大赚一笔。整整二年后，惠普的渠道才慢慢地缓过来，可是市场份额减少30%之多，都丢给了IBM，这也一直富贵引以为豪的事情。

“小兄弟，这不是自己家公司，这些东西不好那么玩。你有啥单子提前打招呼，大哥把钱提前给你预备着。”富贵拍拍谢正的肩膀，示意他考虑的过于简单。

——

正文 白买的鲜花

回北京已经一周多了。

这个周四，谢正在鲜花批发市场快下班的时候，找到一家花店的老板，谈好所有的条件和安排，第二天就静待精彩的发生。

女孩子都喜欢花，可是这花如果循规蹈矩的送真的是没什么作用，就像做客户关系，总要做些不一样的事情才能让对方印象深刻。

俞可可肯定是被很多人追过的那种女孩，也肯定接受过很多鲜花，谢正打算来一次与众不同的，在两个人的关键时刻补上临门一脚，也让她和男友彻底断了关系。

第二天。

下午二点的时候，有人到公司来给俞可可送花，娇艳欲滴的十九朵玫瑰，一股淡淡的香气沁人心肺。

俞可可接到鲜花的时候，略微有点惊讶，鲜花上面也没有写明主人。她低着头把花拿到了自己的座位上，几个好朋友跑过来开几句玩笑就离开了。

下午三点的时候，送花的人又来了，二十九朵玫瑰，芬芳扑鼻。

她听说又有鲜花送来，很是惊讶，跑到前台，看见了这束更大的鲜花，不禁偷笑不止，红着脸，捧着鲜花回到了座位。

“今天是你生日么?”旁边的同事很是惊奇，看到一会就送来两束鲜花，一个比一个大。

下午四点的时候，送花的人又来了，是一百九十九朵玫瑰，一个巨大的花束，静静的办公室里，芬芳味道足可以杀人。

俞可可接到花的时候已经不知如何是好，满脸通红的接过来，然后不得不在同事的羡慕目光中走过。公司里所有女同事反应各异，但是有一样反应是大家共有的，就是目光恶狠狠的看着巨大的花束，口中喃喃不已。

谢正躲在角落里，偷偷的欣赏着自己导演的这出小戏，看俞可可的兴奋反应，晚上约出来问题不大。

五点，下班的时间到了，谢正拨通俞可可的电话，这次接了。

“可可，好久没通电话，下午过的好么?”

“是不是你干的?”

“什么事?”

“下午的事。”

“下午怎么了?”

“你别装，肯定是你干的，别人干不出来。”

“我开车去接你下班吧。”

“不用。”

“你那么多花，拿不了。”

“哼，承认是你干的。我自己打车拿走，我不想别人看到是你在接我，丢人。”

“这样吧，七点，你打车到亮马，那里等你。不见不散。”

女孩子说NO，就等于是在说YES，否则你连听NO的机会都不会有。

“嗯，好吧。”俞可可终于不坚持，答应了。

“啊!”

在谢正拉开车门的一瞬间，俞可可看见里面躺着一束更大的鲜花，足足有几百朵，一股浓郁的芬芳直接迎面扑来，让人情不自禁的心跳加速、面红耳赤。她不禁跺脚大叫一声：”你疯了，买这么多花给我干嘛?哼，我是不会受你诱惑的。”可是她兴奋的眼神说明了所有的答案——开心死了!

“亲爱的，只要你开心就好。我在长沙没有和你电话，就是因为我冷静了很久，这次回来就是想要和你在一起。”谢正不容分说的搂住了俞可可的曼腰。

“你爱给谁打，给谁打，和我没关系……”俞可可抱着花束，被谢正搂在了怀里。他借着醉人的花香，嘴唇慢慢地凑上去，俞可可没有任何的反抗，沉醉地闭上眼睛，两个人都沐浴在这醉人的味道中。

谢正知道这回他是真正的得到了俞可可，也确认了彼此的关系，可是用如此纯情的方法开场，就很难做到片叶不沾身的结局。

“你爱我么?”花丛中，俞可可睁开了沉醉的双眼。

“当然，亲爱的，我爱你。”谢正心想，这个问题不回答，花不是白买了么。

——

正文 面试你的面试(1)

俞第的简历递出去后，获得了几次机会，但是在面试的第一关就被拒绝，他缠着姐姐又把谢正约出来

“亲爱的，我弟弟一直想找你，你和他说吧，你是把他彻底教坏了，我管不了了。”鲜花事件以后，两个人的关系迅速升温，这让俞可可根本没有避讳自己的弟弟，和谢正甜蜜地靠在了一起，开心地表明了两个人的关系。

谢正也向俞家姐弟俩展示着自己甜蜜的笑容，可是内心深处担心着自己这回玩的是否有点过。

“我听你姐姐说了，面试的事情怎么样。”

“哥，我去面试了惠普和苹果，一试都过不去，HR的经理说我在骗他们。”俞第着急地想知道自己下一步怎么办，但是看着甜蜜地靠在一起的两个人，也改了叫法。

“哦，出点错没关系，加深印象么。这个方法你得记住几个关键点，顺序千万不能错。”谢正用餐具沙盘演习起面试来。

第一通过对话，控制对方的思维下意识，这叫催眠对话。

第二向对方表明到这里工作是自己毕生的梦想，这叫直捣黄龙。

第三也是最重要的一点就是要反面试，要去控制和面试对方，这叫反客为主。

最后通过简历技巧，先去一些不重要的公司做实战演习，有100%的把握后再去想去的公司，之前最少要有70%以上的面试通过率，这叫毁人不倦。

“也就是你去面试他。”谢正指了指那个代替客户的茶碗。

“催眠?反面试?这个太难了吧。”俞第挠了挠头。

“很简单，就是个谈判技巧，你马上就能会。”谢正呵呵地乐着，不知道这套方法救了多少兄弟于水火之中。

催眠对话和反面试，简单说就是通过控制话题走向来达到面试对方的结果。

通常每个面试不会超过十五分钟，要控制这十五分钟的话题按照你想要的方向来。

面试一开始被提问的时候，无论什么问题，回答的一开始都要点头称是，称对。如果自己提问，也要提让对方答是和对的简单问题。这样两个人的对话在一开始就进入了互相肯定的思维下意识，这就是催眠的本质——控制对方的思维下意识，这叫催眠对话。

然后就直捣黄龙。

如果是个行业内的大公司，首先要恭维公司的辉煌地位，然后诚恳的承认加入这个公司是你一生的梦想，为了获得这个面试的机会，所以简历上有些部分请公司内部的人做过了修改，千万不能说是谁改的，通常面试主管也不会追问这个。

然后你就要说你已经仰慕公司很久，证据如下。

如果面试的是销售，就要说公司的销售额和员工人数;面试的是技术，就要说公司的产品及其简单的发展历程。放心，大部分面试的主考官都不会知道的比你更详细，尤其是大公司。以上这些通常会花掉十分钟左右的时间。

最后进入决定性的反客为主。

你要提问题给面试官，说自己思考了很久的问题，就是这家公司和它的竞争对手最大的区别在哪里，对员工的待遇和生涯规划都是怎么考虑的，有什么不同。例如：可口可乐和百事可乐的相比最大区别在哪里，它们对待员工的待遇和生涯规划都是怎么考虑的。

上述问题都是面试官最熟练的问题，他们通常会职业性的回答上述问题，并且努力向你证明自己的公司是最优秀的。当他说到自己公司比竞争对手优秀点的时候，你要请他仔细说明一次，然后予以肯定和赞赏。这样就把面试变成了反面试，也就是他们拼命向你证明自己的公司是最好的，希望你的加入。

人们都会下意识地为自己的立场维护和辩解，要给他们机会辩解，并且证实这个辩解成功。人们要是为了最终说服你而感到高兴，反面试就成功了，而不要去说服对方自己有多优秀。

总结以上，就是要让对方回答你想要他回答的问题，以此来控制话题和时间进度。

——

正文 面试你的面试(2)

通常到这里，时间就会差不多，要适时的结束话题，最好不要给他面试你的机会。可以以还有一个面试机会，要赶时间为由，结束这个面试，无论怎么样都不要犹豫，这样可以换得第二次面试的机会，而进入下一轮。如果怕不好说出口，也可以把手机定到十分钟以后响，然后假装接要去下一个面试的电话。

“你记下了么?”谢正等等正在记笔记的俞第。

“嗯，嗯。那小公司呢?”俞第兴奋地问道。

小公司就不要和他们谈公司的营业额和数字，面试销售就问他们和行业老大的区别在哪里，这等于是在夸奖他们;技术就要问他们和行业老大的产品最大区别在什么地方?

如果公司够小，甚至可以尝试说已经被大的竞争对手面试，并通过了，或者适度的捧一下竞争对手，以唤起他们替自己辩护的潜意识。他们只要开始辩护，就等于是在反面试，你就赢了。

当然不能说去小公司是自己的终生梦想，但是可以说简历是被一些行业内的专家帮你修改过，这样他会认为你有行业内的人脉。

“最重要的一点，也一样要在适当的时间结束话题，不要给他们问你的时间。明白了么”谢正强调到。

“如果这样还不过呢?或者过了以后，后面怎么办呢?”俞第点点头，继续追问到。

“考虑后面的问题，说明你至少已经过了第一关，总比从来没面试过要强。如果过了以后，那就要看情况，要看和谁竞争，不过反面试是一定需要的。还有个必杀技也可以教教你。”谢正越说越兴奋。

“可以了，可以了。你都教的是什么啊?满嘴谎话，弟弟，别和谢正学坏了，没正的都是邪的。”俞可可在一旁实在听不下去了。

“姐姐，你就让我听完么。我不如你学历好，没有那么多好机会。现在社会竞争那么激烈，我再找不到好工作，连面试都没有，让我怎么活啊。我就不信我工作以后，不会比那些学历高的强!”俞第先着急了。

“好，有这个心就什么都能干的成，肯定比你姐姐强。哥哥就再教你一绝招，千万别告诉任何人，说出去就不灵了。”谢正乐起来。

“快说啊，我都记着呢。”俞第瞪大了眼睛

“你真是够聪明。过了一试以后，如果见到了能决定你生死的人，一定要找机会和他换个名片，记下他的电话号码。如果当天面试效果不好，晚上就要和他通电话，诚心诚意的说自己原本想去的是另外一家公司，所以面试效果不好。但是在面试的时候，被他的魅力征服，所以改变了主意，想在他的手下干。因为好公司不如一个好老板，自己决定当他的好徒弟，被他好好带着。”谢正看了一眼撇着嘴的俞可可，继续说到。

“你要知道任何一家公司内部派系的斗争都很激烈，谁都想培养自己的人，这里忠诚度比能力更重要。很多人都是跟着一开始招自己进来的老板走，你等于告诉多方，自己会对他很忠诚，这样很可能会打败那些比你能力强的人。记住了?”谢正重重地说到。

“会不会对方感觉我的目的性太强啊，起反效果?”俞第还是挠了挠头，有点心虚。

学生就是学生，谢正暗自想到。

“这是公司，不是学校，公司会喜欢有进攻性的人。要注意，是当你感觉面试效果不好的时候，才要用这招。好的效果，当然要等他找你。如果这招也用了，对方还不要你。只能说Tryyourbest。”谢正耸了耸肩。

“我还可以多打几回，表示诚意。”俞第琢磨了一下。

“对，真不愧是俞家的人，就是聪明，哥哥倾囊而授吧。如果这招还不灵，就去找公司最大老板，给他发邮件打电话，烦死他，这样他会把你转给手下处理，手下因为搞不清楚背景，你反而会有机会。这

是很多著名的职业经理人发家用的招数。”谢正喝一大口水，自己终于讲完了。

“谢谢，我明白了，其实就是尝试各种方法，用诚心打动别人，不达目的誓不罢休。”俞第一拳头轻轻地砸在饭桌上，俞可可对这个结论倒是颇为赞同，点点头。

“真聪明，你的未来肯定会比我强的。”谢正高兴地和俞第干了一杯啤酒，他这个总结很精彩。

“不过，既然说到这里，我也请你记住，方法是为目的服务的，方法没有不行，目标错了更惨。记住——这个世界最悲哀的莫过于让泰森去当总统，让克林顿去打拳击，不可以为钱去改变自己的人生方向。男怕入错行，女怕嫁错郎，这些最关键的选择，要追随内心的真正感觉，做自己真正有激情的事业。”

“嗯，知道了。”

谢正看着俞可可弟弟迫不及待准备大干一场的表情，就知道这话白说了，可是谁又不是呢?自己不也是走过很多冤枉路么。

“你知道么?我们这一代都没有被培训过，怎么样制定个人目标的能力，所以很多人都在实现着他们父母的目标，或者别人期望的目标。自己到底需要什么?都是答不上来的。与其到老了后悔，不如在年轻的时候多看看，有机会多去一些地方，然后在自己感兴趣的领域里想一想：如果没有什么是不可能，那该怎么来规划自己的人生?。”谢正讲到这里的时候，已经没有了刚才的俏皮口气，没有目标的中国人为此损失太多了。

俞可可在一旁仔细的听完了后半段，用奇怪的眼神看着谢正：”看不出来，你说话还挺有深度的么?”

“哪有，哪有，理论派。让你弟弟对付对付初级的面试还可以，你别说我教他走偏门就好。”

谢正看着在一脸甜蜜的俞可可，心里想着一贯骄傲的她到底是怎么规划自己人生的呢。

——

正文 清者自清、赢者自赢

明者自明，清者自清，赢者自赢!

这是谢正不断告诫自己的一段话，虽然并不是它的原意。

聪明的人知道自己比对手聪明在哪里，明白的人知道自己比对方明白在什么地方，赢的人才知道赢的秘诀是什么。

这个小标，怎么才能必赢?谢正告诉自己要等机会。

两周后，湖南发了一个议标的标书。

看标书里并没有埋太多的陷阱，也看不出任何品牌倾向，两个人都认为这极有可能是客户的试金石。

“诸葛和，你怎么想?”

“我同意你的分析，这是客户的试探。可是目前这个状况，我们怎么拿这个单子。新天给的建议，老大们都听进去了，我们怎么办?”

谢正与诸葛和一直保持着每天至少一次的电话沟通。

“湖南的客户对价格敏感么?”谢正琢磨着怎么在价格上做点手脚。

“历史上看，惠普都是最低价中标，但是他们把标书的要求都控制死死的，IBM如果要投标话，产品要高一档，成本下不来，价格都很高，最后等于就是帮忙围标。”

“那，诸葛，你有什么建议?”

“就正常投吧，这种议标项目，客户一般都给二次报价机会，先投投看，不知道老大们在北京能拿什么资源过来。”诸葛和是把希望寄托在北京。

谢正在电话里想想诸葛和的背景，知道这个人不可能得罪老板，就把自己的想法咽了回去。

“你不用着急过来，我都不打算去，随便找个分销投投看。这个规模的标，当地肯定还得再商量几次，不会一次就出结果的。”诸葛和继续说到。

“新天不投么?”谢正确认到。

“新天说不想暴露目标，这个项目他们还是投惠普。”

新天把自己放在了可进可退的位置上，谢正听了气的咬牙切齿，可是能怎么办呢，现在还得求他们。

谢正其实还是喜欢这种聪明的代理商，他们能清楚的算明利害关系，只要掌握了鲨鱼的需求，在大海里游泳肯定还是希望和他们在一起，对付新天，自己还是要拿刀子和钻戒逼他们做出抉择。

“我去湖南投标去。”谢正对诸葛和说道。

“你来湖南?没必要吧，就是交个标书。这么个小标，肯定会输的，没有人要去。”诸葛和有点奇怪。

谢正心里暗暗想，这个诸葛和看样子销售水平还应该提升一下，自己肯定也不想做无用功啊。

“我闲着不也没事么，去长沙玩玩去，比呆在北京强。”谢正胡乱解释着，脑子里想起了勾人心弦的师媚，还有高挑撩人的叶莺。

挂了诸葛和的电话，谢正给富贵打过去。

“老富，你的任务完成的怎么样?见周成和雷越了么?”

“政协，你哥办事还不放心，我都跑过了，他们都没问题。我看你们这个地方肯定特别差，根本没有分销理，我能主动表示支持，他们还挺开心，看看你摊上这个破地。”富贵一副悠然自得的口气。

“谁让咱是后来的呢?认了呗。”

“但是你老板周成说，湖南当地最强的分销商是运华，单子都是从他们家走的，要做那里的生意不容易。”

湖南运华?谢正没有打过交道。

“你知道背景么?”

“知道。你们湖南分公司的一个人叫丁坚的，据说在当地很强势，勾着运华把所有单子都做了，听说几任老总对他都没办法，其他分销在当地没法做业务，都琢磨着怎么整这个小子呢。”

又是丁坚!看样子早晚要碰上，谢正又听到这个熟悉的名字。

“这个小意思，我搞定。我让你安排的人你找了么?找个老实的，和我对口。”谢正心里话，一个没谱的单子不会有人抢的。

“没问题，从别的公司挖来了个人，业务很熟，人也没问题，哪天认识一下。”

“好啊。”

——

正文 谈判需要筹码(1)

谢正拿起电话，心里痒痒的，因为他准备打给那个交际花师媚。

“喂，是师媚么?”谢正有意略微拉长喂的声音，让它暧昧点。

“我是，您是哪位?”

“我是IBM的政协。”

“是你啊。帅哥，什么事?”师媚一听到谢正暧昧的声音，语调也跟着起了变化。

“我昨天晚上做梦，不知道怎么就梦见自己到长沙看你去了，这不就赶快给你打个电话。”

“梦到我了?呵呵，你还记得我?”师媚在电话那边笑的花枝乱颤。

“本来和你分手这两周零三天是忘了，这不昨天不知道怎么就想起来。”谢正试探着进了一步。

“你嘴够贫的啊，还知道已经两周零三天。”

师媚的回应，让谢正确定了自己的感觉。

“是啊，自从梦见之后，就特想见你，我打算明天就飞长沙去。”

“真的?你到长沙来干嘛?”

“见你去啊。”

“别逗了，湖南的标发了，你来投标吧。”

“哟，佩服。想不到您这么专业，什么事都清楚。其实是不需要我去，当地的人办办就完了，这不是想着新天有个美女么?我就勉为其难的多跑跑湖南。”谢正阴阳怪气地说着。

“别勉为其难啊，要不要我安排新天的领导好好招待招待你。”师媚和谢正一起逗起了贫嘴。

“别，千万别和我谈生意，说看你就是看你去，不谈生意，谈生意太俗。”

“别贫了，到长沙给我电话吧。”电话那头的师媚被别人给叫走了。

嗯，这第一回合坚持了两周，看样子效果还不错，谢正舔舔干渴的嘴唇。

搞定正事，谢正在公司的楼上楼下跑了几圈，希望能碰到雷越出去抽烟的机会，他是个老烟民，经常会利用工作的间隙去楼外面抽烟，但是极没有规律。

为增加和雷越的摩擦，谢正不得不拿着烟上上下下的来回跑，等待机会。

今天还是很幸运，谢正刚走三次，就碰到雷越拿着烟准备下楼去。

“政协，抽烟去么?”从湖南回来后，雷越和谢正的关系进了一步，称呼起来也很随便。

“好啊，我正好也想去呢。”谢正晃了晃手中的烟，大家的牌子一样——5毫克的中南海，这可是他精心预备的。

“哈哈，一看见你就开心，走聊聊去。”

两个人一起到楼外，找个角落聊了起来。

“湖南的标发了，我准备去长沙一次。”谢正给雷越点着烟。

“嗯，去看看也好，看看他们在搞什么?”雷越点点头，表示认可。

“这次新天还是会投惠普，你看怎么办?”

“嗯，冯总和我通过电话。他们有难处，我能理解，找个分销去投吧。”

“湖南运华和当地分公司的某些人勾着，我们可能控制不住。”谢正知道自己必须把这个雷先铲了。

雷越听到后，稍许震惊的看看谢正：”这事你在北京都知道?”

“小范围的，我和分销很熟。”

雷越听了默默不语。

谢正看看蓝蓝的天，狠狠心想，就今天算了。

“其实也就是一个丁坚，搞得别的分销都没法活，所有人都恨死他。他当初不也为这事害过你么?”谢正正色看着雷越。

雷越听到这里，一惊，他认为这个事情在IBM应该是很少人知道的。

“小谢，这事在公司传开了?”

“其实知道的人不多，我赶巧有几个朋友知道，他们都替你喊冤，知道你是被害的，最后其实也没录着什么，搞到最后整个长沙分公司风气不正。”

“小谢，哪天我们再聊这个事情。不过你说的对，长沙的标不能让当地的运华投。这样，我开个会，你在会上提出来，你和周成定个分销，一定要把这个控制住。”雷越使劲地灭掉手头的香烟。

“你们会用哪个分销?”他想了想问道。

“红鸟和深码都不错。富贵最近找过来谈谈合作，愿意拿出一些资源来，他也算是老江湖……”谢正感觉到时候该提出来了。

“好吧，你在会上提出来。”雷越拍拍谢正的肩膀离开了角落。

——

正文 谈判需要筹码(2)

得到雷越的默许，谢正又把周成拉到星巴克。

“湖南的标发了，我打算去一次长沙。”

“你需要去么?”

周成看看他，神情很明显，这个单子基本没戏，你去干吗?

“我打算去看看客户哪些人负责，对后面的招标有帮助。知道这个单子没戏，我会低调的。”谢正碰了个钉子，口气缓和下来。

“还有，刚才碰到雷越，他让我们提议一家分销。明天开个电话会议，我们提出来，他批准就好，我说几个分销让他挑，他挑了红鸟，也想问问你的意见。”

“成，用谁都行。”周成没有说什么。

谢正脑子转一下，试探的说到：”听说长沙有个叫丁坚的，去年因为和分销的人勾着赚黑钱，被老雷发现。他们就联合在一起找了私人侦探录音、照相，递到北京来，告了一状，把他也给搞回北京了。”

“没有证据不能瞎说。”周成撇撇嘴，看着谢正，不知道他想干嘛。

“我这次去湖南，听说丁坚在湖南非常黑，搞得别的分销都没法活，所以最近都想搞搞他呢，当年给移动老总泼水的也是他。”周成不得罪人的风格，和谢正有点不合拍，只好把火点的大点。

“嗯，这个是，我也听说了。”周成看着谢正，既没否定也没肯定。

谢正感觉到了周成的隐瞒，不好再进行下去了，只好转移回话题。

“你觉的呢?反正这个单子也没谱，我们提出让红鸟干，估计当地也不会反对，对他们没什么损失，我们也可以感受一下徐艳芸和丁坚在当地到底怎么样。”

周成看了看略显急躁的谢正，皱眉想想。

“成吧，既然老雷同意了，明天你提吧，看看他们什么意见。”

富贵把谢正约到了茶馆，认识一下新来的销售。

“这是刘识……”富贵手一指，介绍着。

“刘识!，你怎么跑这里来了。”谢正意外的发现，富贵新招的销售自己居然认识，比他小了三、四岁，性格非常温和，想法不多，的确符合他当初和富贵提出的标准。

“是啊，这不是想给你个惊喜么?”刘识乐呵呵的和谢正握握手。

“嗯，好啊。真不错，好今年我们就再好好配合一次。”

几个人聊起湖南的情况。

“富哥，我已经把公司内部差不多搞定了。明天开会，我会提议这次湖南的标你们公司去代表IBM去投。”

“嗯，谢谢，湖南当地呢?我要不要打点打点。”

“放心，你们也算是京官，他们不会拿你们怎么样，这破单子现在也不至于就打起来。不过，你们的人如果和丁坚打交道要小心点，最好留个心眼，不行就给他录音。”

“好吧，这湖南就先跟着你一起进去了，都听你的。”富贵还是很放心谢正。

“好，只要有IBM的，我就保证有你们的。”

谢正看到刘识这个意外惊喜，很是高兴，因为他知道自己这步棋肯定能走出去了。

——

正文 管理自己的职业生涯(1)

俞可可听说谢正又要出差，很是不高兴，可也没有办法。随着在IBM工作时间的增加，她对这个行业出差的频繁程度，已经有所了解。她所在的软件部老板Lucy是个美国女单身，工作狂。有一天她帮忙订飞机票的时候，算是彻底开了眼。

第一天，北京飞东京;第二天，东京飞洛杉矶;第四天，洛杉矶飞纽约;第六天，纽约飞伦敦;第八天，伦敦飞孟买;第十天，孟买飞北京。

“这些老美怎么这么能飞。时差都不倒?”俞可可一边吃着甜点，一边和谢正聊着。

“大老板都这样，他们能怎么办?IBM经常开全球会议，他们很多时候是24小时工作的。我认识的一个人在美国IBM坐到全球的市场总监，职位够高吧。可是干一年就不干了，辞职回中国进了一个破公司，现在过得苦哈哈的。”

“我们聊天，问他当年怎么想的。他说，那个位置需要全球见大客户谈合作。美国本土的人不喜欢出差，就把位置给他这个亚洲人。他见过全球所有汽车制造业的大客户。每个汽车品牌，他都必须要在当地的工厂呆上几天，然后再去下一个。你想全球多少汽车品牌，每个品牌多少工厂。所以他出差一次就是一年。”

“他就出了一次差，也就是一年后，才回家，老婆受不了，要离婚。他要求调部门，又没位置。再干就又是一年，正好赶上互联网浪潮，他就辞职回国创业了。”

这段时间，下班后，谢正和俞可可两个人经常会腻在一起吃晚饭，可是工作的压力，导致话题还是离不开IBM。

“真的?我美国的同学都梦想着能进IBM呢。他现在怎么样?”

“你问他吧。我给你他北京小灵通的号，手机都养不起。”谢正用手机作势晃了晃。

“啊，不是吧。”俞可可笑笑继续吃她的牛蛙，认为谢正在开玩笑。

人生起起伏伏，命运涨涨跌跌很正常。俞可可正站在开始自己人生的第一个波浪上，后面的惊涛骇浪，她还远远不能想像。

“你最近工作怎么样?”

“嗯，最近新来的Lucy在挑助手，希望能找人帮她做表格的工作。因为特别复杂，公司一般的秘书不行，几个老销售也都做的不好，我刚刚开始做，她还是挺满意的。”

“啊，你想做表哥、表妹么?”谢正听着放下了手里的叉子。

“什么意思?”俞可可没想到谢正反应这么大。

“IBM专门负责做表格的男的叫表哥，女的叫表妹。这类工作的缺点是很容易把人做废了，一做好多年，什么也没练着;优点是可以跟着老板做，看事情的角度不一样。最好是有过一定的工作经验之后再领着秘书做，会提升自己看问题的层次。现在的你不适合，应该故意向坏里做，控制自己的职业方向。”谢正坚定的说。太多职场新人因为没有方向，一开始走偏，一辈子都走不回来。

“我也不想做，但是也不能像你说的故意做坏了吧。”俞可可放下手中的筷子，想了起来。

“你这个心眼还没有么?那些老销售就做不好，不会做?到了IBM哪有傻瓜，那是因为他们根本不想做。”谢正也放下了筷子。

——

正文 管理自己的职业生涯(2)

“你要管理你的老板，以此来控制自己人生的方向。要在你想努力的方向多花费些力气，在不想要的方向上尽量少做、不做甚至做坏，以保证有时间在重要的地方。”

“这个是对的，可是往坏了做?”俞可可听的很是犹豫，这个可是和学校里教的完全不同。

“对，这样老板就会认为你这方面不擅长，就不用你了，这也是做人的灵性。不过你们清华的人特轴，做什么事情都是一根筋，不做到最好不放弃，经常沦为职场的牺牲品。当然好处也是这个地方，有耐心，熬得住。相比北大的人能干、聪明，想法多，知道变通，但是坏处也是这里，没长劲，都当小老板了。”

“这倒是，我的师哥师姐都在打工，好像外企高管里清华的多。”

“你们清华的人如果开窍，就很厉害，会超越北大的人，因为做事情狠，耐得住寂寞。不过如果命不好，摊上个差部门，清华的人也会死干到底，最凄凉的也都是你们。北大的人很多时候耐不住寂寞，所以通常也不会太惨。”谢正看看一旁犹豫着的可可，不知道她是否接受了这个观点。

“你怎么知道的?”俞可可想了想，问到。

“你看公司里各种人的命运就知道了。对了，如果你能联系到她美国的秘书或者同事，就可以问问她在美国提拔亲信么?如果提拔，这有可能也是个捷径;如果她不提拔，也别指望她在中国会做。”

“对啊，这就是你说的通过历史看现在，我回去问问去。”俞可可还是一个非常聪明的女孩子，很快就明白谢正想表达的意思。

“我马上就要出差，晚上去我那里吧。”谢正搂着俞可可在她耳边小声的说道。

“色狼，我不要。”俞可可扭着腰和谢正撒娇到。

“为什么?你知道么，现在我一天闻不到你的味道，都心慌。“谢正又把鼻子凑过去，深深地吮吸着那让自己沉醉的味道。

“你每次都不用安全措施，就顾自己不顾我，这样很危险。”

“你现在在安全期，没事。”

——

正文 不表态的决定

雷越主持了全国电话会议，周成、谢正、诸葛和与徐艳芸都加了进来。

“大家好，现在湖南已经发标。诸葛和，你那边有什么新情况么?”雷越先提出了问题。

“没啥，惠普的销售也没啥动静，在客户那里也看不见他们，新天还是会投惠普。”诸葛和应到。

“徐总呢?”

“没啥意见。”

“周成?”

“如果新天不投IBM，那我们要安排一家分销商去投。这个标书我们分析过，没什么，很普通，毕竟是个小标，不过对整体架构的影响可大可小，客户把自己放在了一个可进可退的位置上，让我们很难

受。诸葛和那边能不能做做工作，看如何让我们占这个先机，别丢了它。”周成实话实说，表达了对项目的看法。

“现在张猛还是根本不给见面机会，我会和底下的人保持跟踪，看看客户到底想怎么办，现在也没什么好办法。”诸葛和回应着。

“价格呢?大家有什么想法”雷越继续问道。

“我希望能略微偏低点，对客户表个态，通常湖南会搞二次谈判的，我们再降也来得及。如果第一次太低了，新天会很反感，他们也建议我们不要在一开始就冒火力。”诸葛和回答道。

“成，不错，我同意这个建议，先报个比惠普市场价格低5%的价格出去，这样大家都可进可退，惠普也不会一开始就放低价的。”周成给了他的建议。

谢正想了想，没有对价格发表意见，这个时候的任何表态都会影响他的计划。

“徐总，诸葛和。我明天飞长沙，投标现场你们去么?”谢正在电话上问道。

“嗯，我和徐总当天有个会，就不去了，麻烦小谢。”诸葛和与徐艳芸都在躲这次招标。

“分销商大家有什么建议呢?诸葛和你说说看。”雷越在电话里继续问道。

“我没什么意见，看大家的。”雷越先逼诸葛和表态，等于把他逼进死胡同。

“徐总、周成和小谢呢?”雷越给谢正了机会。

“大家也都知道，最近红鸟压了很多货，James让我们多给他们点单子，帮他们出货。反正这次机会也不大，就让他们投吧，对James也有个交待，他最近Review的很凶。”谢正先把James抬出来，当了挡箭牌。

“成，红鸟年初就压了很多货，最近找老大们催的也很紧。”周成这个就算是同意了。

徐艳芸在那边没有表态。

“好，就先这么定了，其余的事情线下再谈。”雷越直接结束了话题。

谢正和刘识下了飞机，春天的阳光迎面而来，他先仔细看看出租司机的面孔，确定不会碰到上次的倒霉蛋，才登上出租车。

在酒店的房间里，谢正根据刘识拿来的报价仔细的计算几次，找到了自己想要的答案。

第二天，谢正起个大早，六点多钟就给刘识打电话。

“刘识，昨天晚上和客户通电话，报价要加个说明，你把报价文件给我，我加上去。”

“啊，还要改。马上要交，来不及了。”刘识惊讶道。

“没事，改动很小，马上就完。我去你那里取U盘。”

谢正在迷迷糊糊的刘识手里接过存有报价文件的U盘，按照自己的设计，他在整体报价文件里，去掉了网络产品的价格。然后他亲手打印新的报价文件，夹到整个投标文件中。

“你小心点，没搞错吧，已经来不及吃早晚了。”刘识已经梳洗打扮完毕，在房间里等着谢正。

“没改什么，就这样吧。”谢正应付着，和刘识一起把投标书封好，装进口袋，他偷偷撕掉了原有的报价文件。

——

正文 真实的谎言(1)

因为是议标，现场气氛很是轻松，大家都明白第一次充其量算是个询价。

谢正在走进会场的时候，发现客户工作的细节还是很正规，各个部门的负责人全部到场，并签名记录，这让他一次性就认识了所有的主要负责人。

他飞快的在每个人脸上寻找着目标，要找到在这个核心小组里职位最低，最不受重视的人。通常这种人是最被人忽视的，所以最容易被发展成内线。因为他是招标小组的成员，几乎会知道所有的秘密，所以价值非常大，这个职位都是个技术人或者财务人员，是整个小组里最致命的缺点。

阮文的面庞很快就进入他的视野，设计院的组长，三十三、四的样子，带着厚厚的眼镜，文绉绉，正心不在焉的翻着一些材料，明显实在应付差事，谢正知道就是他。

“现在开始唱价格。”招标小组的秘书，一本本的打开标书，开始唱起了价格。

“新天公司，总价七百二十八万;

普瑞公司，总价七百三十万;

红鸟公司，总价六百二十二万。”

会场突然安静下来，所有眼睛都刷的转向了展示价格的大屏幕。

刘识愣在那里，站起来对客户说：”等等，我看看我的报价书。”

报价文件上清清楚楚的写着六百二十二万，刘识的汗刷就下来了，他记得价格应该是在七百二十三万，少了一百零一万。

他忽然想起什么转过头，看着谢正，这时的谢正也呆坐在哪里，捂着嘴巴，瞪大了眼睛。

“稍等，我们出去开个会。”看着刘识焦急的眼神，谢正把他出了会场。

“是不是你把价格文件改了?”刘识出了会场就着急地问道。

“别着急，别着急，听我说，别着急。”谢正把他拉到更远的角落。

“你先别着急，我们现在出去吃点东西，一会再回来。”

“啊，你不着急，价格报错了，少一百多万呢。”刘识紧张的一塌糊涂。

“没事，少了二百万客户也不会买我们的产品，你急啥。走，慢慢来，和我吃肯德基去。”谢正拉着刘识离开会场。

“是不是你早上把价格文件改了。”刘识走到大楼外，呼吸了点新鲜空气，让自己稳定下来。

“这个问题呢，就别追究了。反正如果你老板问到呢，你就说是我改错了报价。如果IBM的人问到呢，我就说是你改错了报价。IBM开

除不了你，红鸟也更开除不了我。你放心，中不了标，也亏不了钱。”谢正掏出香烟，让刘识放松下来。

“那你改报价干嘛?”

“我们中不了，也不能让惠普中。”谢正仰天吐出了一个大大的烟圈，这就是他的目的——搅局。

刘识若有所思的想了想，还是紧张地问道。

“这事老富知道么?”

“你别担心，我会和老富解释的，他听的明白。”

“那你为什么不直接告诉我，我们直接交个低价格就完了。”

“这个复杂了，反正有人不喜欢我们甩价格，一句话说不清楚。”

“那你告诉我也行啊。”

“客户那么多人看着，如果你知道了，演的再好也会让人看出假来，这样多真。客户会以为我们真的失误，报错价格，就不会有人认为我们是故意甩价格了。”谢正耐心地和张识解释一遍。

“你真行，刚才吓死我了。这要是报错，我可赔不起。你得和老富解释解释。”张识紧张地灭了自己的香烟。

——

正文 真实的谎言(2)

谢正拨通了富贵的电话，和他简单介绍一下情况。富贵是老江湖，马上明白了谢正的意思：”政协，你价格算过么?如果我们中标，千万别赔钱就好。”

“放心，我算过。如果中标，这个价格就是成本，赔不到。”

“那好吧，你需要我干嘛，和IBM怎么说，我就怎么说，提前打招呼。”富贵三下五除二就挂了电话，这让刘识小小的放了一下心。

“好了，没事了。我说老富听的懂吧，我们在外面吃个二十分钟再回去。告诉客户，我们的网络交换机没有计入总价，导致价格报错。”

刘识惊魂未定的和谢正在肯德基里吃着鸡块，一边吃还在一边想着刚才的问题。

“客户会怎么办呢?我们报错价格。”

“我也不知道，反正就是搅浑这滩水再说。只有两种结局，一是我们中标，客户最不愿意;二是废标。如果这个价格如果惠普也能中标，我们也没辙。七百万的标，我们便宜一百万，还输真的没天理，移动也不是一个人开的，没那么简单。”

两个人吃饱肯德基后，在大楼外又晃了一会，消除身上的炸鸡味道，才回到招标会场。

一进会场，招标小组所有的人眼光都集中在刘识和谢正的身上。

“我们发现在报价文件中，你们没有计算网络交换机的价格。”招标小组的秘书先正式发话了。

“对，对，对。”谢正摆出很紧张的样子，用干净的衬衫擦了擦额头上刚吃了肯德基的汗水。

“我们刚才出去检查一下报价文件，也发现我们少计算网络交换机在内，非常对不起。”

“你们这是拿我们湖南当什么，这么简单的工作都作不好，什么国际知名品牌，狗屁。”张猛拍着桌子骂了起来。

“这个很是不好意思，是秘书失误导致的，我们决定承担全部责任。”谢正站起来，弯着腰，对着对面稍微鞠了躬。

“你代表谁，IBM还是红鸟?”招标小组的秘书问了一句。

“嗯，我们是IBM的授权分销商，他就代表我们。”刘识站起来，表个态。

“你们他妈胡搞，简直拿招标当儿戏。”张猛甩门而出。

整个招标小组看到负责人都离开会场，知道这个标也招不下去了，都知趣的收拾起东西。

“嗯，本次招标暂停，各个投标方请等待通知。”招标小组的秘书机灵的宣布本次招标的结束。

谢正出了会场先给周成汇报情况，他听到后，马上就反应过来：”什么刘识报错价格，是不是你干的。”

“不是，不是我干的。现在细节已经不重要了，反正客户把标暂停了，对我们是好事情。”

“那怎么和新天解释呢?”周成问道。

“新天不会怪我们的，在会场，他们的人都看到，真的是报错价格，当时刘识的汗都下来了。”谢正忙解释道。

“他的汗下来了，你呢?”周成听出了门道。

“我躲在别人后面，客户看不到我的表情，大家都去看刘识呢。”谢正差点自己乐出来。

“你还说是刘识误报。好吧，不说这个，先看看客户的反应，那你自找的，得在湖南多呆几天。”周成也是老江湖，自然没有多说什么。

“这个小意思。”

谢正也和雷越解释了同样的理由。

“红鸟报错价格?客户怎么反应。”

“客户把招标先停了，等待通知。”

“新天的人在现场么?”

“在。他们的人看到了，的确是报错价格。”

“那还好。你不是说红鸟的人没问题么?”

“雷总，很多事情你就别问了，报价我也过一遍。”

“哦，明白，让我想想。”雷越也听明白了谢正话里的含义。

“我听客户的人和我说，你们报错价格了?”诸葛和打通谢正的电话。

“没事，这价格报错了是好事情。现在就看客户怎么反应，我们还得谢谢红鸟。”谢正和他通电话，自是一身的轻松。

“你给雷总电话了么?”

“我解释过了，他没说啥，也认为可能是个好事情。”

“红鸟怎么能这么不小心呢?”

“别想了，晚上一起去吃个饭，商量一下。你和徐总说一下情况，我就不打她电话了。”

——

正文 成功者的孤独

回到酒店，谢正把自己直接扔到床上，暗自庆幸这招险棋自己走了下来，只是不知道后面会怎么办。依照自己的分析，客户最有可能走的路就是把这个标废掉，把这部分的设备融到大方案里面去，这也是他最想看到的。

客户基本没什么选择。

如果选惠普，那就要面临IBM价格低的问题。

如果继续议标，惠普再大幅度降价一百万，对客户说不通，惠普也等于扇自己耳光，招标小组肯定也会被内部耻笑，而且充其量大家都重新回到起跑线。

如果选IBM，那就更好玩，惠普是不会给IBM这个机会的。

所以，废标是最好选择。

谢正暗自为自己的这个计划成功感到高兴，但是还是要在所有人面前装出悲痛的表情，否则公司内部这关最难过。

难怪说，成功的人士都是孤独的。

红鸟报错价格的消息飞速的在湖南分公司传开来，谢正没想到的第一个跳出来抗议的是那个叫丁坚的人。

在刚刚进入办公室的瞬间，谢正就感觉到空气里的火药味道。整个公司里的人都用怪怪的眼神看着他走进来，这是以前没有的。

叶莺一看到谢正走进办公室，就用眼神瞟了一眼边上的会议室，他探头一看，诸葛和、徐艳芸和丁坚正聚在一起谈论着什么。

谢正推门走进去，会议室里安静下来，大家都回头看着他，表情各异。

“小谢，红鸟报错价格了?”徐艳芸直直的盯着谢正问道。

“对，他们报错价格，少报一百万，现在客户把标给停了，等待通知。”看着徐艳芸恶狠狠的表情，谢正心里感觉到一丝不祥的预感。可是徐艳芸的目的是什么呢?她的需求，谢正一直没有搞清楚。

“你知不知道，我们费了多大的劲，一直在客户内部布局，这下让红鸟给搞乱了，你知道么?”啪，丁坚拍了一下墙，瞪着谢正。

这是两个人第一次打交道，谢正不得不仔细看了看这个久闻其名的丁坚。

看上去，他比自己大个三、四岁，眼神中有着少有的凶光和狡诈，隆起的肚子表明了生活质量，肯定也是吃喝嫖赌贪一样不拉的流氓。谢正看看丁坚脚下名贵的皮鞋，|Qī-shu-ωang|心里下了个定语。

谢正心中评估了一下这个人的目的和后台，据他所知这个丁坚并没有在北京分公司干过，依他的资历，最多就是在当地玩点邪的而已，自己没啥忌讳的。他不怕玩邪的奸商，就怕慢慢讲道理的儒商。

“你他妈和谁喊呢?你愿意喊和红鸟的人喊去，就算是找IBM人的问题，你也应该找渠道的人，我又没有授权红鸟做IBM的分销。你是

谁，这个项目关你屁事!”谢正直接就和丁坚对骂起来，他知道不压住这个地头蛇，在湖南想做点生意是不太可能。

显然大家都没有想到谢正反应会这么激烈，一时场面僵在这里。

徐艳芸先开口打破了僵局：”小谢，丁坚现在是湖南分公司销售团队的leader(小组长)，负责整个电信行业客户的协调工作。”

她看了看谢正没有出声，继续说到：”这次红鸟投标价格出错，让他很意外，打乱了他和用户谈好的一些事情。”

谢正扭头看看诸葛和，他低头看着地面，不做声响。妈的，一定是新到湖南分公司，做了缩头乌龟，谢正暗自想到。

“我不知道任何人在客户里面做了什么工作。几次电话会议上，从没人提出来过，如果做了工作请讲出来。”谢正对着徐艳芸说道。

“你做过销售么?哪能什么事情都讲。”丁坚继续盯着谢正，一副居高临下的样子。

“你是IBM的人还是客户的人，东瞒西瞒，你不讲谁知道你干嘛了。还有你他妈说话有点礼貌，公司你们家开的?”谢正转过头来，反瞪着丁坚。

“好了，大家都是为了工作，别生气。今天暂时先这样吧，会明天再开。”徐艳芸打了圆场。

滴、滴、滴。丁坚的手机响起来，他看看短信，递到徐艳芸的面前：”徐总，你看这是客户发来的信息，他说他们的领导对IBM的价格很生气，想要废了我们。”

谢正微微一笑，这点小伎俩自己早很多年前就玩过，徐艳芸也不是傻子。他摔门走出会议室，头也没回的来了一句：”你有关系，你牛，你给扳回来啊。”。

——

正文 满足所有人利益的“人民币”

回到酒店自己的房间，谢正反思一下，觉得自己一直忽略了徐艳芸和丁坚这个地头蛇，还是要搞明白她们为什么。

“叶莺，出来聊聊呗。”谢正想到了这个朋友加内线。

“你等等我。”叶莺小心的挂了电话。

为避人耳目，两个人打车来到江边的一个咖啡，找个角落聊起来。

“你怎么能这么不小心呢。整个湖南分公司没人不让着丁坚，当初的雷越就让他搞走了，徐艳芸也都躲他几分。”叶莺小声的说到。

“我在湖南又不求名，不求利的，怕他何来，是他到我的项目里搅局。”谢正把勺子扔到咖啡杯里。

“你不知道，湖南的很多单子他都插一手。当年雷越在的时候，就着手整顿。我听说，他连着分销的人又是录音，又是录像，生生给雷越搞走了。雷越走以后，他更猖狂，公司里很多人都又恨又怕的。”叶莺小心地看看周围，生怕被人听了去。

“IBM他家开的，至于的么?”

“你不知道湖南，内斗一直很厉害，很难管，很多老人都走了。”

“那徐总来了也不管么?”

“徐总听说是国顺昌、国总的人，在湖南呆几年，锻炼一下，就回北京当老总去。多一事不如少一事，管他呢。”

谢正听到这里，想起当初郝京还有关沪的话题，慢慢的好像有了点逻辑。

如果单子输了，国顺昌和徐艳芸把责任推到雷越的身上，让这个炮灰完成历史任务;

如果单子赢了，从人事斗争角度，他们可能会更希望单子输了;赢了不过是一点业绩而已，对他们影响不是很大。

而丁坚肯定是想替自己谋私利，心甘情愿的在被徐艳芸利用

……

谢正想到这里真是一个头两个大，这高层如果不想赢移动，或者利用输单说事，那单子可怎么打?

他低头看看正在吃冰淇淋的叶莺，知道答案肯定不在她身上。

“那我问你丁坚想干嘛?”

“他，他一直想当湖北办事处的头，都想疯了，整天找机会给徐总提建议，让徐总推荐他，他也知道徐总干两年肯定回北京。你还是少惹他，这个人坏的很。”叶莺飞快地说道。

想当官，那就好办!

只要知道需求，不求点不到七寸上去，谢正听到这里，心里倒是放下了。

……

和叶莺沟通过以后，谢正把诸葛和拉到了学院街的小吃上来。

“兄弟，你这怎么搞的，怎么丁坚也搅进来。”谢正打开两瓶啤酒。

“唉，兄弟。你都不知道我在长沙有多困难，早知道这样非洲我都去了。这个丁坚三天两头就找我谈心，说我跟着他干能在IBM吃香的、喝辣的，我***都快烦死了。徐总也不管这单子，雷越天天催我让我去客户那里，去就被骂出来，我每天上班死的心都有。”诸葛和苦笑着摇头，自己喝干了一杯啤酒。

“今天看出来了，你这可是够乱的，这丁坚凭什么?”谢正看着诸葛和心里直想笑，从一个大火坑到了另外一个大火坑。

“年初徐艳芸让他当经理，没找到地方，就成了个狗屁Leader，协调电信行业。这湖南输是我的，赢有他一份，我他妈真的没听过这么玩的。”不知不觉诸葛和已经又喝光了一瓶啤酒。

“在IBM会有可能，很正常，可是通常都不会管别人做单的。”谢正拉住了借酒消愁的诸葛和。

“这个丁坚在当地勾着分销赚钱，然后挤兑内部人，老人都走光了，当初雷越也是那么被挤兑走的。今年谁知道他怎么想的，就整天拉着我谈，赢了大家怎么怎么分。可是他屁事不干，就是发邮件，编故事。他从来也不去客户现场，可能认识个什么人，客户有点啥变动，就赶快发邮件，炫耀一番，说是他干的，有点坏事就往我这里推。”诸葛心里的苦闷终于爆发了。

“你把他的邮件转发给我看看，我教你怎么对付他。”

“怎么对付他?上次，就是见高富那次，我们还没回来呢，他就已经把邮件发到国顺昌那里去了，说这事情是他安排的，我们就是走个过场。”

“真的，那他也够职业的，佩服。”谢正听了哑然失笑，国顺昌就擅长玩公司政治，两个人算是彼此都有需求。

“听说上面那位国顺昌，基本不见客户，整天就是和内部开会，所以回邮件速度特快。那个丁坚刚发，他就已经回复了。我们还没到公司，他们的邮件已经漫天飞。”诸葛和说话间又开了瓶啤酒，可见心情郁闷透顶。

“对，我也听说了。这个老大的名言是——我去见客户要销售干吗。”谢正拍拍诸葛和的肩膀，继续说道：”那怎么办，哪家公司不都有这种人，为华不一样?单子赢了，就没问题。输单，就这帮鸟什么事都来。”谢正吃着小吃，看着诸葛和一个人喝闷酒。

“诸葛和，这样吧，你在当地搞客户关系。我保证你，回北京一个月时间把丁坚的事搞定，今天王八蛋还冲我拍桌子，不信还治不了他，反正我在北京，没什么怕他的。不给他治住，这单子他不定搞出什么事来呢。这次价格的事，我看他怎么闹?徐艳芸怎么看这事呢?”

“她过几年就回北京，当和事佬呗。”

谢正感觉这斗争刚刚露出了个小尖尖，海面下的冰山还不知道有多大，自己一个人打不赢这场战役。他必须把湖南变成所有人的”人民币”，满足所有人利益的同时，还可以让大家在里面做利益交换，达到一个平衡，这样这艘船才能向自己的方向迈进

——

正文 放弃才能拥有更多

在酒店的楼下，谢正买盒焦油含量最高的骆驼香烟，深深地吸起来。这场斗争的复杂程度，让他感到非常痛苦，甚至开始怀疑自己一贯坚持的信念了。

事情源于刚刚参加工作的时候,那时自己的工资每个月刚刚一千五百块，负责一家香港公司的网管。九八年、九九年的时候，电子商务兴起，整个IT业一片繁荣，自己所在公司业绩每年的增长都是300%以上，公司几乎天天在招人，对办公电脑的需求非常大。

他作为唯一的网管，在被公司安排维护的同时，也负责采购办公电脑。他一个月的工资一千五，可是每个月因为采购电脑能拿到的回扣都超过了五千块以上。这样算下来，他的月收入都在六、七千、甚至八千元以上，超过了当时的几个高级主管的工资。

那时的他也就是个小网管，有了钱也不知道该干什么好，就每天请朋友晚上去酒吧、迪厅，变着花样的玩;买了手机、数码相机、游戏机、摄像机……买下了同龄人所有能消费的东西后，他反而迷茫了。他发现自己对回扣的迷恋程度非常可怕，可怕到怕失去一个月薪仅仅一千五百元的工作，虽然这个工作不能给他带来任何进步和眼界的开阔。

后来，公司发展步入正轨，回扣收入逐渐减少，自己一下子被打回原形。这才发现，原来无论拥有多少，自己其实也不过是个替人修电脑的而已。可是为了这点回扣，自己每天精心敬业的在岗位上工作了整整一年，很多同学却已经开始人生的进步。

他在那个时候，想明白一个事情，贪便宜是人的本性，这些额外的灰色收入会让人着迷，着迷到忘却原本的目的，成为只为了贪图一点点小便宜，而被关在坟墓里的强盗。

不学会放弃，就不会拥有的更多。这句话他在刚刚参加工作的时候，就深深的理解了它的含义。

在其后的工作选择中，这段经历不断的提醒他自己，不能为了贪图一点点便宜而迷失了自我。无论拥有多少，网管就是网管，只能看得见电脑的屁股，而永远看不到更广阔的天空。

在往后的工作经历中，他更是看到了无数类似的情况，那些贪婪的采购，为了点点回扣，心甘情愿的在一个枯燥的岗位上工作一辈子，而浪费了自己的大好才华。一点小小的利益，很多人争的头破血流，却不愿意哪怕是稍许的抬头去看看更广阔的天空。

他辞职后，把这个职位和回扣关系都交给了一个同样渴望回扣的朋友。

眨眼间，这么多年过去了，自己已经周游了大半个世界，在IBM参与和抉择着以前不敢企及的项目生死，只要愿意，就可以有几十万、上百万的进账，但是他不断的告诉自己不要再当那个网管了，因为他看到自己的继任者这么多年，还一直在寻找着不同公司的网管，去寻求那曾经获得过的点点回扣。的确放弃手头的利润的确是一件很难的事情，这他深有体会。

赢，赢，赢。只有单纯的为了赢，放弃利益的迷惑，才能战胜自己，战胜敌人，成为最后品尝胜利果实的人。

骆驼香烟抽完，谢正抖擞起精神，重新画了张IBM的决策链图，一个个开始分析起来，他自己必须找到大家的”人民币”，消除所有的矛盾，构建利益共同体，才能让整个团队为自己的目标服务。

——

正文 内部的决策链

“Victoria，我是谢正。上次的体检卡，你父母用了么?”谢正拨通了中国区总裁秘书的电话。

“去了，他们挺满意的，谢谢。”

“Victoria帮个忙，你能把这些大老板的销售任务表发给我么?”这可算是公司机密。

“啊，你要这个干吗。”

“没什么，我参加的一个培训，需要一些实际的市场数据分析，挺重要的。你帮个忙。”

“那等我回家，用家里的电脑传给你吧，给我个外面的免费邮箱，可别外传。”

“知道，谢谢了。”

谢正打开电脑，连上了公司的内部网，发现丁坚已经发了封邮件，投诉到国顺昌那里，认为红鸟投错价格，导致了客户的巴拉巴拉问题，潜台词就是建议慎重考虑红鸟参与湖南地区电信行业的项目，同时点名谢正现场参与了投标。

这个事情可大可小，谢正马上连线周成，商讨解决办法。

“成了，谢正，别解释，我也不关心是谁干的，看住客户，不用因为这点事情受某些人影响，谁都不是傻子。其他的人，我和雷越会想办法替你去解决的。不过以后做类似的事情，要小心，不要让人抓住把柄。你也不用响应他们的邮件。”周成关键时刻的力挺，让谢正放心很多，至少今年的这个团队还算是办正事的。

“谢谢周总。吾当鞠躬尽瘁，死而后已。”谢正也意识到当初的办法过于激进，已经走在刀刃上了。

“放心吧，某些人正求着红鸟压货呢，他们会摆平的。”谢正明白周成指的是蒋义和James这个层面的人，现在已经三月底，分销们该提货了。

谢正把这个邮件粘贴出来，由免费的邮箱发给富贵后，打通了他的电话。

“老富，你看到我的压力了吧，帮我撑住这件事情。和这帮人只能死磕到底。”

“政协，你们真够乱的，整天发这些个破邮件，管屁用。你们的James老大刚走，让我们再多提点货。这个丁坚想怎么着，想废了我们红鸟。我干，James也不干。放心吧。不过，做事情也别闹僵了，事缓则圆。”富贵觉得谢正发这个邮件都是在浪费时间。

“好，谢谢。你别怪刘识，这都是我干的，你帮我挡着吧。”谢正替刘识说了几句好话，知道富贵处理这个应该是小事一桩。

很快，IBM在内部就打开邮件仗。

周成发邮件赞同丁坚的说法，希望渠道部门能加强对分销技术力量的培训，把球踢给了渠道部。

渠道部又发邮件，把事情踢给了培训部。

培训部发邮件，把最近三年对分销所作的培训一一列出，说明培训完全符合IBM的标准，把球踢给了红鸟。

红鸟负责和IBM合作的人又把事情踢给了自己的销售部

……

最后，蒋义发了邮件，高屋建瓴的下个结论——请密切关注客户层面的变化，提建设性意见，并明确指明客户具体是哪个人对IBM的报价有问题，并拿出证据和指明关系层面如何改善。

谢正看到这里明白，这事又踢了回来，应该暂时算束之高阁。如果湖南的单子输了，肯定还会拿出来说事，不过肯定是半年以后的事情，自己算欠很多人的人情。这个丁坚对付北京来的人，经验还是欠缺，不知道怎么打到关键点上去，不过他的目的也达到，让不明情理的人都以为他在做这个项目。

丁坚，君子报仇十年不晚，老子先拿下这个项目再说。谢正把丁坚的因素放在一边，看着Victoria发过来的表格，对应着内部的组织结构图，仔细分析起IBM决策层面关键人的需求。

——

正文 要清楚下属的需求(1)

从当年的采购预算来看，移动只能算是国顺昌的第五大客户，而且赢单概率极低。他可能会因为###，而牺牲掉它的。制伏他的刀子，只能是到亚太区的老板，他肯定只关心业绩，大陆的人事斗争和他无关。

湖南占徐艳芸比例差不多10%，去除一些胜算更低的单子，对她的影响还是很大，所以她也有可能为了完成业绩两边倒。

雷越全年的销售预估小于移动全国，大概是两个省采购预算的总和，所以他如果赢了另外两个省，湖南还可能被牺牲。

移动对James的影响不大，但是他是一个强势型销售，也是一个不会放弃任何一点机会的人，他的发展已经超脱本地大陆人之间的竞

争，可以不做考虑。

蒋义和周成，他非常熟悉，湖南只是重点。拿下移动任何一个省份，这个Team的基本任务就算完成，能多赢最好。

叮叮，正在看着，谢正的手机响了起来，师媚的名字在一闪一闪的跳动着。对啊，忘了这个美女了，谢正看看手表，晚上十点多了。

“喂，IBM的谢总么?”师媚用的是很职业的口吻打过来的电话，还是很小心，不知道谢正身边有什么人。

“师媚，是吧。我是谢正，这么严肃干嘛?”

“叫我Eve(夏娃)吧，我朋友都这么叫我。”

“那叫我Adam(亚当)吧，就让你一个人叫。”

“呵呵，你少来。”谢正听到那边笑的花枝乱颤。

“我叫Adam怎么了，还没吃过苹果的Adam，和Eve没什么的。”

“你没吃过苹果，谁信啊?”

“你吃过苹果?”

“什么啊，说什么呢?”

“是不是最近苹果贵啊，改吃香蕉了吧。”

“流氓，少胡贫了，说点正事。”师媚换回严肃的口气。

“什么事?”

“听说你们投标，把价格报错，低了一百多万?”

“我们的一个分销把价格算错了，少算了网络设备，已经被我们骂的狗血喷头。怎么了?”

“没事，冯总让我找你们的人问问，看看什么情况。”

“你们冯总太狡猾了，派这么个美女来腐蚀IBM，看样子也就我能担当起反腐倡廉的重任。”

“你能?”

“我一般都是把肉吃了，骨头嚼了，汤也喝了，然后打死也不招。”

“别贫了，怎么样，一起去找个茶馆坐会儿?”

“晚上我喝酒，不喝茶，茶馆不够乱。”

“改天吧，今天谈点正事，我一会而到酒店接你去，三十分钟后在大堂等我。”

谢正看看表，等她到了，就深夜十一点，看样子是想斗智或者斗勇?

“好吧，我在大堂等你。”

大约三十分钟后，师媚穿着一身职业套装，出现在酒店大堂的门口。

“Eve，我在这里。”谢正在咖啡座里，摆摆手。

“你在这里，走吧，我领你去长沙最好的茶馆。”师媚摆摆手，没有要过来的意思，谢正也只好快步走过去，和她一起上了车。

——

正文 要清楚下属的需求(2)

“新买的车?”谢正闻着凯越车内新鲜的皮革味道。

“嗯，刚买的。车小点，委屈你了。”

“你这大美女，应该是委屈你了。要在IBM，怎么也得开个罗密欧吧。”谢正试探着用IBM吸引吸引她，尝试找到自己的筹码。

“IBM这种大公司不好进。”师媚一边应着，一边把车开出了酒店。

谢正一听有门。

“对，在长沙是很难，一年也招不了几个。上海和北京很容易，机会很多。”

师媚一听来了兴趣：”长沙这个小地方发展机会不多，你觉得像我这样的如果要换个城市发展，去上海好，还是北京好。”

谢正琢磨一下：”我在北京熟人多，如果你感兴趣，我可以帮你介绍，介绍，上海当然是女孩子的天堂，如果你想去也行，我帮你联系，长沙这个地方的确是没什么好待的，机会少很多。”

师媚转头看看谢正，似乎想确认什么。

“你能帮我联系联系么?我在长沙真的是待够了，一直想去大城市发展一下，可我一个女孩子，你也知道。”

“嗯，我别的忙帮不上，如果想去IBM，我还是可以帮你介绍介绍，市场部机会蛮多的。”

“好啊，好啊。如果有在IBM北京工作的机会，我也不干这个破工作了。”师媚越说越兴奋起来。

谢正心里一下踏实很多，知道自己找到了对方的需求，后面就好办。

两个人在茶馆里，找个安静的角落，坐下来。

“怎么，冯总想知道什么?”

“其实也没什么，他可能关心这次报价到底是失误还是报了低价，让我找机会问问。”

谢正心想，这个师媚应该是想到自己能帮忙介绍工作的事，嘴上就松了下来，不由得也暗自庆幸自己一下就试探到点子上。

“这还不简单，你就说今天见到我了，结果我正被老板骂的劈头盖脸的，说我工作不认真，把价格报错了。”

“凭什么你让我说什么，我就说什么。你们到底怎么回事?”师媚眼睛里媚意盈盈，让谢正心痒痒的，可是心想自己还是要先办点正事，现在也不过是两个人第二次过招而已。

“真的是报错了，你们的人在现场也看到了。当时我们紧张的汗都下来了，我也被老板骂了一顿。”

“你这么能干，老板不会骂你的，净骗人。”师媚笑笑，给谢正倒了一杯泡好的普洱茶。

“你是不知道我们工作的压力，这种大项目都是你死我活的，惠普的人也不白给，你肯定也认识。”

“嗯，他们在湖南泡了好多年，不过我觉得他们不如你能干。”师媚的天性里有种近乎撒娇的味道，让谢正美的有点抓耳挠腮。

“为什么?”谢正转眼去看她沏茶的熟练动作，很专业。

“他们没给我下过套，让我跳槽去惠普。呵呵”师媚也为自己的话逗乐了，不过一下就破了谢正的局。

“我哪给你下套，你这么能干，在长沙真的是委屈，我一下就感觉到，说真的。”千穿万穿，马屁不穿，谢正自然毫不变色的继续换个方法接着拍。

师媚听到这里，不出声了，转头忧郁地望向窗外缓缓驶过的驳船。

“不说生意，说说你沏茶怎么这么专业，很懂茶么!。”谢正抿了一口，沁鼻的茶香。

“普洱茶美容、减肥，还有助于睡眠，我家里有亲戚做这个生意。”师媚来了兴致，又给谢正倒了一杯。

“别提了，我一个叔叔做普洱茶被套的很惨，被香港人玩了。不过我听说IBM的市场部都是MBA学历，非常难进。”

谢正口里的茶差点没喷出来，看样子她是真想换到外企来，这老冯敢情下面的人需求都没搞清楚，这不是肉包子打狗么。

——

正文 玛丽莲梦露的睡衣(1)

“对，的确都是MBA，但是其实也没什么。”

外企的品牌全球统一化，产品的创意和设计都在美国和意大利这样的国家，然后由奥美这种顶级的广告公司统一执行下来，防止不同国家和地区执行起来有偏差，所以在中国，很多外企的市场部就是个计划和执行，并没有太大的发挥空间。

“只是因为需要和老外频繁的沟通，所以有点洋墨水的MBA比较适合这个位置，也就是点英语优势而已，你英语怎么样?”谢正解释了一下外企市场部的工作内容。

“我有好多老外朋友，英语没啥问题。”师媚一听，来了兴致。

“那如果你喜欢，很适合你啊。外企的市场部很多旅游机会，我认识的朋友三年跑了十几个国家，全世界都玩遍吃遍。”谢正就捡女孩子喜欢的说。

“真的?，可是你知道，像新天这样的企业其实是没什么市场和广告，我这个市场部经理其实就是给他们销售跑腿的……”

“这个容易，我给你上个广告速成班，绝对可以出去蒙事。以后有机会，我介绍你和IBM市场部的老总认识认识，假借谈合作之名，你和她说说我这套，再拽几句英文，保证她高薪把你挖走。”

“你真是做销售的，张口就来，什么都懂。”师媚的流目传情，表示不信。

“销售和这个都是通的。开玩笑，随便找个名牌的广告，今天我给你实际案例简单分析一下……”

谢正打开随身携带的笔记本电脑，连上互联网，借机凑到了师媚的身边。

忽然，一波一波的暗香，马上扑鼻而来，缓慢而悠久的刺激着谢正的男性肾上腺分泌。

香奈儿五号，应该是刚刚上车前喷的，已经到了中调，谢正马上闻出来。

他暗自骂到，真是狠毒，明摆着今天晚上肯定不行，却用这种勾人的香水对付自己，怪不得把我拉到茶馆来，他暗自屏住呼吸，知道自己不能在刚刚开始就败下阵来。

“我睡觉时只穿CHANELNO.5”这句玛丽莲*梦露的名言被很多中国人误读，把重点转到了裸睡上。

当记者问梦露穿什么睡衣入睡的时候，梦露的回答是：” “AFewDropsofChanelNo.5”。这句话的隐含意思是由香水和体味混合出的诱惑味道围绕在身体周围，胜过任何衣物甚至**，可以让男人在夜晚臣服于她。

这款香水里面有几种致命的催情成分，当喷在关键部位一段时间，和女性荷尔蒙中和后，会散发出一种基本无味的气体，能强烈的刺激男性肾上腺分泌，让他们的大脑失灵，导致下面指挥上面。

因为它需要和含有女性荷尔蒙的体味中和，所以这种催情气体只能在男性非常接近女孩子身体的时候才发挥作用。

想想，如果想勾引某位男士，只需要走到他身边一挥衣袖，香水会混着女主人的体味让对方产生忘乎所以的感觉，而不由自主的把这种感觉和身边的女孩子联想在一起，在不知不觉中迷恋上她。女孩子还不会因为某些香水的随意散发而误中自己不想攻击的对象，达到对敌人首领个人精确打击的终极目标，所以这也是暗通此道中女孩子的顶级武器。

肯尼迪肯定是晚上闻到喷了香奈儿5号的梦露后，当时就置国家大事于不顾，拜倒在石榴裙下，才让梦露发此感慨。可惜雄心勃勃想当第一夫人的梦露，终究不比出身皇室贵族，用香水臣服罗马帝王的埃及艳后，她并没有真正的征服肯尼迪。

——

正文 玛丽莲梦露的睡衣(2)

如果自己今天就被此香水攻势直接斩首，做出什么失态举动，变成师媚的手下败将，那肯定在她心目中魅力大失，把这种男女间欲说还休，欲擒故纵的感觉破坏贻尽，这个游戏就玩不下去了。

谢正正在回忆着自己和这个香水的一些故事，那种一**强烈的感觉却不断袭来，让自己头脑一阵阵晕眩，下体也不断产生难以遏制的冲动。他斜着瞟了一眼身边的师媚，她已经感觉到谢正明显的不自在，轻轻抿着嘴，掩饰着自己成功的微笑。

“等一下，我去卫生间。”谢正抵抗不住身体由内而外产生的冲动，只好找借口离这能杀死自己的香水远一些。

走出茶馆外，他深吸几口新鲜的空气，清醒一下自己的头脑，告诫自己要控制住，然后返回了座位。

师媚正带着胜利者的微笑，妩媚地来品着茶香，看样子她也很享受这种互相角力的过程。谢正这回不得不坐回自己这边，收起笔记本电脑，广告的话题进行不下去了。

“怎么，突然间不说了?”师媚拿起茶碗看着他。

“嗯，思考一个严肃的问题。”谢正食指使劲按着太阳穴。

“什么问题?”

“怎么眨眼间，你在我的眼里就魅力无穷呢?”

“呵呵，喝茶也会喝醉了么?”

“茶不醉人，人自醉啊。”谢正叹口气，做个买单的动作。

“怎么，不喝了?”

“嗯，早点回去休息，明天还要早起。”谢正暗自想到，今天算你赢。

“好，改天再聊。”师媚主动买了单，收拾东西和谢正离开茶馆。

在回酒店的车里，谢正能感觉到师媚身上散发着阵阵的幽香，这淡淡的刺激，勾起他对无数往事的回忆。

“你的香水是香奈儿五号吧。”谢正闭着眼睛，静静的体会着那阵阵的幽香。

“你真专业，这都能闻的出来，累了吧。”师媚感觉到谢正的变化。

“嗯，我熟悉这个味道，它有特殊的功效啊。”谢正把自己从回忆里拉回来，打开车窗，让这种迷人的味道散了出去。

“什么味道。我都不喜欢，朋友送的，就随便抹了点。噢，到了。”

师媚把谢正送回了酒店。

“谢谢你的茶，也谢谢你的香水，改天再聊。”谢正低腰向坐在车里的师媚，摆摆手，表示感谢。

“帮我问问你们市场部的位置，今年还有没有。”师媚用风情万种的眼睛向谢正瞟了一下。

“我会想着这个事的。”谢正特别用眼睛盯了盯她若隐若现的胸部，讨回点便宜。

“咳，咳。”师媚收了收自己的职业套装，让胸部躲过谢正的目光，关上车门，离开了酒店。

谢正愣愣的站在酒店大堂，回忆了好一会儿，回忆自己是在哪个城市，到这里干吗来?自己的家在哪里，这个香水的威力太大，怎么让自己一下子迷失了。这个师媚，他暗自的掐了一下大腿，让自己回到了现实。

看着这个既熟悉又陌生的酒店大堂，谢正意识到明天还要继续开战。

——

正文 内斗?先撤

第二天，大家聚齐，共同商讨下一步对策。

“我刚接到了客户的正式通知，这个招标暂时就先这样，下周一给最后消息。”诸葛和看看大家，简单介绍了客户的通知。

“我在里面的人告诉我，客户会因为我们这次误报价，废了我们的标，我们以前辛苦的工作白做了。”丁坚站在会议室门口，扶着墙，摆出了一副忧心忡忡的样子。

诸葛和也是实在受不了丁坚，捂着嘴小声和谢正说：”他干个屁，不知道辛苦啥了。”

谢正拿了本商业周刊，漫不经心的翻着，和着诸葛的话点点头，心里想着：”现在说什么都是废话，等下周一客户的反应吧。”

“丁坚，你也辛苦。诸葛和，你把客户的情况写个邮件发给我，也抄给所有相关Team，让大家都知道一下，好有个准备。”徐艳芸做了个结论。

谢正听到这话，暗自佩服她的狠毒，都说家丑不可外扬，这使劲的让全世界都知道，肯定有所想法。他想着叶莺和郝京等人的话题，心里更加确定，这个徐艳芸是想利用这个单子，做点事情给上面。看她的性格，应该不会自己出头，莫不是利用丁坚来大闹一场?

谢正看了看一旁还在演戏的丁坚，徐艳芸的目标是不是是雷越呢?那自己的这件事可能会被她放大而利用上。

这个答案得去找雷越，和他好好谈谈，想办法把徐艳芸给装进来。

刀子、钻戒、控制、唯一选择，谢正默念着自己的口诀。

“小谢，你还有什么建议?说一说。”徐艳芸看见谢正在一边漫不经心的看着杂志，还喃喃自语，不禁有点火大。

“嗯，没什么建议，等客户通知吧。或者拜托丁总找找客户的内部关系，把标扳回来。”谢正还是漫不经心的看着杂志，但是知道嘴上不能软，否则就永远在湖南硬不起来。

“散了吧。”徐艳芸皱皱眉头，解散了会议。

诸葛和把谢正拉到写字楼外面的角落里：”兄弟，你也看到了。我没办法，刚来，能怎么样呢。这邮件怎么写?”

“没事，你就往红鸟身上推，大不了我抗着，你在当地就只能先委曲求全一下。可乐你请，北京我搞定。”谢正从身边的杂货店拿了两听可乐，分给诸葛和后，自己一口气喝光，败了败昨晚师媚的火。

谢正回到酒店，把会议的情况和周成电话里一说，周成就火了：”你没听错吧，徐艳芸让诸葛和给所有Team发邮件，她想干什么，怕大家都不知道，上个邮件已经漫天飞了。”

“我也搞不懂，实话我也觉的这有点扇风点火，唯恐天下不乱的意思。但是，我肯定目标不是我，我刚到湖南，和他无怨无仇的，再说了级别也不够。”谢正暗示着。

“成了，我明白你说什么，你等等，我问问，一会儿给你打过来。”周成啪的挂了电话。

嗯，还是领导的觉悟高，肯定问蒋义和雷越去了。谢正挂了电话，自己琢磨半天，没想好周成会怎么办。

“政协，撤，撤回北京，让他们丫自己玩去。”周成的一句话让谢正楞在了电话旁。

“怎么了?这、这客户不做了?”谢正一时也没反应过来。

“你就甭问了，先让他们自己斗去。我和蒋义也打过招呼，你先回北京。和他们说，蒋总有个标，需要你帮忙，暂时支援一下。”

这领导想法就是不一样，早知道我就少说几句，好在长沙多待几天。住着五星级酒店，再联系联系师媚，要么叶莺。

“靠。”谢正直骂自己多嘴。

“你说什么?”周成在电话里没听清楚。

——

正文 利益驱动型管理(1)

谢正回到房间，想起设计院的阮文，这是这次投标的一个重大发现，临走之前得突击一下。

他打通诸葛和的电话，让他到房间里来一起讨论一下。

“阮文，我以前拜访设计院的时候和他见过几次，他都推开，让手下人和我谈。感觉对和IBM的合作并不是很上心，你想啊，这么多年都是惠普公司的，哪有我们什么事。”诸葛和说道。

“我投标那天，他是评标小组成员，可以把他培养成内线么。”

“嗯，我也搞到了那天评标小组成员的名单，我们一起看一下。”诸葛和在电脑里打开了刚刚拿到的名单，两个人研究起来。

分析来分析去，还是阮文被忽略的程度最高，极有可能以比较小的代价拉拢过来。

“你觉得阮文是个什么样的人?你们打过交道的。”谢正看着诸葛和。

“没啥感觉，技术人员就那样，也不强势。当官了以后，对技术也不太热衷。三十多岁，从技术员干起来的，结婚了，平常就回回家，照顾照顾老婆孩子呗。”诸葛和回忆着和阮文的一些事情。

“你看看他孩子多大，看能不能搞点动静出来。”

“你想通过阮文达到什么目的呢?”诸葛和问道。

“嗯，不好说。改标书?改方案?你觉的他有这个能力么?”

“他啊，有，也有限，湖南的客户很强势。我问过设计院的人，他们就是顶雷的，方案通常都是客户自己做，他们签个字而已。”

“那就先接触着，如果他自己有价值，关键时刻会透露给我们的，不行当个高级内线也好啊，我们也没啥好选择。对了，吴韵几月生?”谢正还想着是不是能在客户内部找到另外的立足点。

“八月。现在别指望她能干啥。生了再说。”

“嗯，和你说个不好的事，我得回北京待段时间。”谢正叹口气，对诸葛和说。

“怎么了?”诸葛和从电脑上回过头来看着谢正。

“北京有个大标，老板让我回去支援一下，蒋总的。”

“现在?这标还没结束呢?”诸葛和瞪大了眼睛。

“是，我有啥办法。老板让撤就撤呗。”谢正加强了撤这个字的语气。

“撤啊。”诸葛和听明白了重点。

“我对IBM还不熟，你在这里能帮我挡着点事，你撤我怎么办?”

“也是好事。反正客户就这样，我回北京帮你搞定几件事，对你赢单有帮助的。”谢正拍拍诸葛和的肩膀。

“你想干点什么，咱哥俩商量商量。”诸葛和一听，有了点精神。

“这单子关系着你、也关系着我在IBM的生死，我打算回北京调动一下上面的力量。”

“你打算怎么调动?”

“都还只是些想法，不过就像上次说的，我先把丁坚给你搞定，让他少骚扰你。其次，我有我的渠道和办法，想办法多拉几个老大进来关注这个单子，希望从他们那里拿点关系和价格的支持。还有新天，我回去和雷越好好谈谈，让他多和新天合作，减轻我们正面进攻的压力。”

诸葛和听着摇摇头，感觉也没听到什么重点。

“如果你觉的有啥事需要我帮忙，你编个故事提前告诉我，我就从北京飞过来，也很快。新天他们最近怎么说?”

“我和张凯通电话，他也没说什么，就是价格报错了呗。他答应和客户做做功课，现在客户很难做，这个价格买惠普的也不合适，依冯总的判断，有可能就不招了，放到别的项目里去。”

“真的?那是好事情。现在是能过一关是一关。下午，咱们两个去一次新天，感受一下他们怎么看这次报价。”谢正暗自窃喜。

“也好，去客气一下。他们也不一定就相信是报错了，不过我们事情还得做到。不过这价格到底是怎么回事?你真报错了?”诸葛和苦笑着看着谢正。

“不重要，不重要。反正新天也不能说我们啥，是红鸟报错了，又不是我们报的。”谢正笑着说。

——

正文 利益驱动型管理(2)

一进新天的大门，谢正就看见师媚正在和同事谈事情，便走过去和她打个招呼。

“呦，诸葛、谢总，你们怎么来了，是找冯总么?”师媚一看见谢正与诸葛和进来，忙上来打招呼。

“对，对。我们和冯总还有张总约过的。”诸葛和客气的回应着。

“师总，上次开会到现在好久不见了。”谢正提前暗示师媚一下,两个人昨晚没有见过面。

“是啊，是啊，您是稀客。我来领你们见一下冯总吧。”师媚自然心领神会，把他们带到了冯总的办公室里。

“冯总，IBM的诸葛和谢总来了。”师媚敲敲门，把两个人领进去。

“啊，谢总、诸葛。坐下谈，坐下谈。”冯治国把两个人让了进来，也示意让师媚把张凯叫了过来，关上房间的门。

“冯总、张总，这次价格的事情你们也知道，这次也不太好意思，红鸟一个新来的销售报错价格，我们也很被动，这次也是过来和您当面说一声，解释一下。”诸葛和说起话来不卑不亢，还是很有分寸。

“嗯，这个我知道。单子的具体事情，你们可以和张总商量一下，他和客户很熟。这次张猛在会场发火了，听听张总的建议怎么挽救一下。今年后面可能还有更大的单子，不能因小失大了。”冯治国还是隐晦的表达了对这个事情的不满，但是也没有说什么。

“嗯，还有个事情，我想向你们咨询一下。我和雷总通过电话，下周会在北京和你们负责服务的部门经理见面，谈一下合作的事情。听说你们IBM很多部门都是独立运作的，服务并不完全归销售部门管，能详细和我说一下么?”冯治国说着这话的时候，看的是谢正，他知道谢正是北京来的，会比较熟悉IBM的架构和体系。

“嗯，这个我来解释吧，我干的比较久。”谢正接过了话茬。

“冯总。这IBM其实不应该算是一家公司，应该可以看作是很多公司的联合体，每个部门都是个公司，独立运作。”谢正举例解释到。

例如，诸葛和按照国内的说法是销售部的，他卖的是谢正所在的产品部的产品。也可以说谢正是开发商，诸葛和的部门是合作的销售公司，同时开发商本身也具备完整的销售体系和与之相对应。同理服务部门也是一样的，相互之间独立核算，没有谁管谁这个概念，互相之间是利益驱动型的。

“IBM各个部门的独立性可能是国内公司无法想象的，它希望每个部门都能独立盈利，而且据我了解，大部分都实现了。例如：IBM的HR，冯总您可能不知道，IBM把自己的HR外包给了世界上第一大的HR外包公司，就是IBM自己。IBM的这个HR外包公司的客户还有宝洁、BMW等世界知名品牌，他们的高管绩效评估和任命是由IBM的人做的。”谢正的解释让冯治国吃惊不小。

“嗯，这个很有意思。那服务部门主要关心什么呢，国内都谁和他们合作过?”冯治国看样子是想通过底下的人了解一些IBM的内部消息。

谢正暗想，为了湖南这单子，我就当回冯治国在IBM的内线吧。

“国内目前没有大的服务公司和IBM合作过，大家都是竞争对手。小的肯定有很多，都是分包的形式。冯总您们公司的专长是产品的售后服务，这个和IBM是有冲突的，不过您的软件产品可以和服务部门结合在一起，在这方面合作是有可能的。不过这需要雷总和服务部门的老板一起协商，只有他能协调你们和服务部门的合作。”谢正肯定了冯治国和IBM合作的可能。

“好，和你们说个商业机密。我们目前正在和美国的一家软件公司谈合作，帮他们打开在湖南等地的市场。只要能让他们有一个大的省级装机客户，我们就可能被收购，那时候我们也是外企了。”冯治国点点头，透露出了自己的目的。

“是么?”这个消息让谢正与诸葛和都非常惊讶，这种跨国的软件并购在国内还很少见。

“新天，您100%拥有股份吧?”谢正问道。

“嗯，这几年并没有融资。”冯治国也难掩自己的兴奋之情，看样子和美国人的合作已经进入了尾声，就差这最后一步。

“那湖南有可能么?”诸葛和问道。

“嗯，湖南的架构已经稳定下来，这几年是不太可能更换平台。我们正和IBM等大的服务厂家谈合作，希望能帮我们走出湖南。”

诸葛和与谢正两个人对视一下，心里都明白，美国人如果想把他公司收购了，一个小小的湖南肯定装满足不了他们的胃口。

“好，谢谢你们。湖南的单子你们先和张总谈吧。”冯治国客气的把两个人和张请了出去。

张凯与诸葛和都在湖南当地，已经见过很多次，比较熟悉，所以大家坐下来直接打开了话题。

“你们这个报价可给湖南整惨了。”张凯开口就说到。

“张猛回去后，大发脾气，原本计划是三轮议价，现在根本没法做。就这价格定吧，也不合适。他想以投错价格的原因，废了你们。我们做了很多工作，替你们说了好话，现在拖下来了。等等吧……”张

凯说了堆自己很帮IBM的话，让谢正听的也不是很感冒，没感觉他说到点子上，和诸葛与他客气几句就走了。

“这个客户的关系还在冯总手里，张凯就是跑腿的。”诸葛和在回去的出租车上，看出谢正对张凯的不满意，也说出自己的看法。

“我回北京探探雷越的想法吧，当地的关系只能你做了。”

——

正文 谁也别当替罪羊

谢正告别相关人等，收拾起行李，直奔机场。

“政协，你在哪里呢?”高飞的电话打了进来。

“我在长沙呢，怎么了?”

“告诉你个好消息，我升一线经理了，等回北京请你吃饭。”高飞的语气里说不出的兴奋。

“啊，怎么?远想的人都死绝了?”嘴上说着，谢正还很是惊讶这个消息。

“你嘴里就没好话?你知道么，远想根本就没精力管理大陆的业务，都对付美国人去了。现在Linda走了，二线升三线、一线升二线，我变一线了，大家都升官了。”

“是么?Linda去哪里?”

“就是去苹果，苹果一直在挖我们的人,很多人都想走，工资翻一倍。”

“那你可逮到机会，一年怎么不赚个别墅出来?”

“你啥时候回来?我们商量商量。”

“我在去机场的路上了。”

谢正挂了电话，感觉一阵好笑。大家都梦想着早一天能进入职业经理人的位置，想不到最先达到的是高飞，还是这么个情况下。

远想不管，就这么个乱世，高飞这个混子还不使劲捞!

回到北京的谢正，自然先和周成找个露天的酒吧，谈谈到底是怎么回事。

“政协，撤回来是为了保护你，也是为了保护我们Team。”周成和谢正坐在三里屯附近的一个咖啡吧里，享受着北京少有的春日阳光。

“我知道，国顺昌好像一直在找借口要洗掉雷越，会不会拿湖南这次误报价说事啊?”谢正试探着问道。

“你知道还挺多。”周成知道是没必要再瞒着谢正。

“现在IBM在移动的销售压力都很大，ISU内部在互相推卸责任，搞###。现在他们觉得湖南可能拿不下来，要拿这个说事，所以你就先退回来一点，让当地上，省的后来拿我们STG的人当替罪羊。知道ISU的人投标为什么不去么，就都想摘自己的责任。”周成说的也直摇头。

“这个能看得出来，但是总归是要做单的。那雷越怎么办?”谢正听到这个也算是谢谢周成说了点实话。

“所以说你就别掺和这种事情，让他们自己闹去。雷越现在也是左右为难，当初他也是为升二线，挑了这么个地方。反正就是我们STG别掺和他们ISU的###就对，也别让他们抓到我们什么把柄，只做你必须做的事情，方案别错，价格到时候我们把握好，赢了输了都是他们

的事，任何事情都留邮件备份。像这次投标的这种事情就不要再干，他们不去，我们以后也不去。”周成的每句话都让谢正心里凉半截，说到最后就彻底掉进冰窟窿里。

“你呢，也别担心业绩。今年给你一些别的客户，都能有采购，给你充数。你也别漏了他们，再自己东捡捡西捡捡，你和分销也熟，要点数上来，今年就这么过吧。”周成的口气已经是放弃的感觉。

“啊……”谢正也真的难以掩饰自己的失望，他想起了蒋义给自己升Band的承诺，——只要拿下一个省，可是现在自己就这么个省，没退路。周成怎么安排他自己的策略呢?莫不是也已经有垫底的了。

“周总，那其他的省怎么样呢?我个人其实没什么，就是少赚点呗。可是我们也至少得赢一个省吧。”

“这个你就别管，在北京好好休息休息，多跑跑别的。我们也不是放弃，只是做事情要讲究策略，小伙子，别太猛。”

谢正看着周成一口口地抿着浓香的咖啡，感觉自己的未来就这么一点点的给喝光了。

诸葛和的邮件很快就发了出来，相关的老板们都跟上自己的建议，周成特别给谢正打了个电话，强调一定不要回复里面的各种邮件，防止卷入其中斗争，谢正也只好看着他们的邮件飞来飞去。

诸葛和先简单介绍了这次投标的背景，表述一下曾经组织高层见过客户，被客户拒绝见面的事实。后见过了客户很重要的合作伙伴——新天，达成了合作意向，正在进行中。这次投标的部分是客户平台上很小的一个分支，投标时红鸟价格计算失误，客户目前招标工作暂停。招标现场因为各种原因，IBM只有STG的人谢正出现等等。

丁坚最先跟上了邮件，先表明自己曾经在湖南做了很多工作，但是因为这次价格的原因，客户很是恼怒，以前的工作白做了云云。

徐艳芸也发邮件表明了对此次分销报价失误表示遗憾等等言辞，请各个相关部门了解现况。

徐艳芸和丁坚的邮件相隔时间只有两分钟，让谢正看的心里暗骂。

雷越也是鼓励一番，让诸葛和利用这次机会搞明白客户内部的矛盾和利害关系，准备迎接后面的工作。

国顺昌强调要加强工作细节，防止类似错误发生等等，并特别鼓励丁坚继续做客户的工作，看样子是肯定了他的邮件。

其余各个Team都巴拉巴拉回一堆知道了等等的邮件。

——

正文 乱世出英豪

一堆狗屁，搞得自己现在连客户都不能随便见，谢正备感郁闷也无可奈何，开车到高飞这里，看看他这个职业经理人到底是什么当的。

两个人见面的时候，高飞正忙的不可开交，电话始终挂在耳朵上拿不下来，代理、分销的电话不断。

“高总，能抽空说句话不。”谢正看高飞一个又一个的电话，插句话都很困难。

“等等，啊，对，对。五百台的笔记本，对，好……你稍等。”高飞示意谢正等一等，自己挂了电话。

“兄弟，当初你跑早了吧。你看现在这生意，好啊。”高飞难掩一脸的兴奋。

“好啥啊，我看新闻，远想为了节省成本，给笔记本飞线的事情都给曝光了，客户还买?”谢正想想自己近况，也说不出是个什么感觉。

“兄弟，这你就不懂了，乱世出英豪。我现在深有体会。小姐，来壶最好的普洱。”高飞举手投足间一派老板架势。

“你说说看，怎么乱世出英豪?”谢正也没心情品尝什么八年、二十年的普洱，把自己放松在椅子里，想像着关云长败走麦城的样子。

“还记得我们那次去美国碰到的IBM人么?”高飞的话把谢正拉到了两年前，两个人去美国开会的日子。

“你说那个老IBM?”

“对，时我们在酒吧碰到的那个。”高飞心满意足的喝着新上的普洱，谢正回忆着当时给两个人都很震撼的美国IBM人。

那是一个已经离职的IBM，大概也就四十多岁，正在酒吧里和人聊天。看见两个小年轻戴着IBM的工作证走进来，就凑过来，聊起天来。

原来这个IBM人是1993年IBM大转型的时候加入的，那时候，IBM业绩下滑到底部，每年亏损上百亿美元，接近解体，集团准备拆分成七家小公司，如日中天的八十年代一去不复返。那时候，加入IBM是需要勇气的，因为所有人都在逃离IBM，逃离这家接近破产的公司。

后来的故事很多人都知道，传奇经理人郭纳士掌管IBM，把这艘航空母舰调整方向，公司业绩一飞冲天，十年股价翻了十倍，还不包

括每年的拆分和分红。

这位老兄和郭纳士几乎同时加入IBM，只不过他只是个普通职员而已。

“我是看准了以后加入的IBM，然后把所有的积蓄买入IBM的股票，我认为它不会再跌。结果我只干了五年，就可以退休了，股票加期权等等，我的资产翻了差不多二十倍。后来，等我真正想走的时候，资产已经翻了一百倍。我现在什么都不干，就是周游世界。”这个老IBM的话让当时的两个人羡慕不已。

“那您当时是怎么想的，进了IBM，还压上全部身家呢?”谢正问道。

“机遇啊，我当时碰到，就想有没有可能是个机会，后来就赌了一把。”这个老兄谈起自己当年的决定依然神采飞扬。

“兄弟，辞职吧，别干了。你们没机会了。”这个老兄临走送了一句话，让两个人忙拦住问道为什么。

“现在的IBM已经进入平稳发展期，不会给你们我当年的机会。”

“Unbalancebringchance。”老美潇洒的扔下了这么一句。

两个人当时琢磨了半天中文怎么对应，回到酒店后，谢正想出来了——乱世出英豪。

“现在你们这里怎么个乱法?”谢正感觉两个事情好像对不上。

“远想根本不管我们，让大陆独立运作。老板们都急着想找出路，这不Linda先跑，别的人也都着急走，哪有人管生意。但是，现在就是赚钱最好的时候，别忘了我们的笔记本是28%的市场份额，什么都不

做，也是几千台、几千台的走，这可真是没人管了。”高飞兴奋地说到。

谢正听的很明白，像高飞这样的话，一年的油水上百万不止。

“靠，那你不赚翻天。”

“低调，低调。你知道么，现在他们拉着我跳槽，我都义不容辞的答应他们一起走。傻啊，我才不走呢，现在就是最好的时候。”

“那你给他们都忽悠走了，这乱世不就是你的么?”谢正哭笑不得的想着这个逻辑。

“真是兄弟啊，聪明。我现在就天天忽悠着他们跟Linda一起跳槽去苹果去，所以得低调。这也就是和你一起喝口普洱，回去还得装孙子。”高飞又满足的喝了口普洱，看得谢正心里酸溜溜的，也忙喝一大口，补偿一下自己。

——

正文 合理的官僚主义

谢正临走的时候，高飞豪爽的送了他一台最新的笔记本电脑，这更让他心里不是滋味。看着副驾上晃来晃去的电脑箱，谢正觉得自己现在也在乱世里，一定要变不利为有利，抓住这个机会。

他想起了当初IBM的一个培训。当时老师出了个让所有学生觉得可笑的命题：

“请列举IBM的官僚主义有什么好处。”

“老师，您没说错吧?是坏处吧。”一个学生问道。

“没错，是好处。你能让大机构的官僚主义消失么?”

“嗯，不能。所有的大公司都有官僚主义。联合国第一、中国政府第二、IBM第三。”

大家都会心一笑，这是个流传很广的笑话。

“既然不能消灭它，就想办法利用它。”老师给这个命题定了个基调。

谢正想想，这官僚主义还真的有很多好处，存在即合理么。

例如：可以混日子，把球踢给别人;

竞争没那么激烈，大家都和平相处;

事办不成没关系，反正大家都没错;

……

看了看自己的答案实在是拿不出手，他就胡乱写了几个交了上去，可是这个问题却一直在脑海里萦绕不去，其实就是怎么把劣势变成优势，汉奸也可以利用他们传假情报。

谢正怀着郁闷的心情，晃荡到富贵的办公室，没想到眼前给他沏的还是普洱。

“政协，没事，标中了，都能翻盘，何况这还没招呢?”富贵看着谢正不开心，以为他在忧心项目，殊不知他看着普洱想到高飞，触景生情。

“给你说说老哥的事吧。你们那个James压货压的凶啊，前天开渠道会。我们几个老总一算，第一季度他就压了十个亿，也就是说去年

半年的货都给压了，不知道他后面三个季度怎么办?”富贵摇了摇头，示意自己的压力也很大。

“是么，不提不行?你们资金够么?”

“没法不提，所有的货都带着项目，想拿项目，就得先提货。你不提别人提，今年生意还做不做了。”

“你们那批高价货怎么办?”谢正很感兴趣这批货到底怎么办。

“公司决定，不出，和IBM耗着，看谁先死。红鸟董事会的人已经投诉到美国去了，有人去东京和纽约见了几个老美，说好了，不解决，法庭见，他们也甭想好好过。所以，我们等James出政策，我们不赚钱不卖。”富贵说到这里，俨然有了一点得意的样子。

“这帐不是这么算的吧。资金占压，库房成本等等，分销讲的就是资金周转快啊。你们不计提么?”谢正没算明白这笔帐。

“计提啊，两本帐。对销售计提，所以我现在的数字都是负数，公司账面上不计提，按资产算，否则财务报表太难看。可是就算计提成零，老哥我也不能甩啊，公司的审计和风险评估部会按照市场价格评估我的业绩。这和咱自己开公司不一样地。”

“不过我都无所谓，反正老哥钱养老够了，他们爱怎么折腾怎么折腾，还是和朋友们实实在在做点事是真的。”富贵摆出了一副无所谓的样子。

“是，反正是股民的钱。”

两个人相视哈哈大笑，IT行业的人，很少有人敢买本行业的股票，猫腻太多。

有的软件公司把老版本软件按当时的市场价格算净资产，一张破光盘能当几百万，这财务报表绝对不敢想象。

“政协，老哥的一个朋友开了网游公司，那里更黑暗。随便改个参数，公司的净资产就多了几千万，都变成点卡……”

“对啊，然后再注册个公司买自己的点卡，两边对冲营业额，然后再……，想想都恐怖，我们还得换库房，他们什么都省了，怪不得说做网游和开印钞厂没区别呢，老美的萨班斯法案还是有道理的。不过，网游等于毒品，祸国殃民，像陈天桥这样的网游开发商都应该算是民族败类……”谢正到网游就一肚子气，多少孩子毁到这里，这些成年人为了赚钱真是不要下一代了。

……

两个人胡侃一番，谁也没提湖南报价的事，谢正明白富贵这个老江湖根本没放在心上，也就放心的离开了。

等待湖南发消息的日子很无聊，谢正每天与诸葛和通通电话，再让刘识印着自己的名片，冒充IBM的人去跑跑那些小客户，自己遥控指挥一下，落得个省心省事。

备注：

计提是分销的术语。因为IT行业产品更新快，产品几乎到手就在贬值。所以运作好的分销，每个月都把库存按照进货价折旧，折旧部分算亏损，最低可以折旧到零。理论来说，如果一分钱卖掉折旧为零的产品，都可以算做当月纯利。

每个产品因为更新速度不同，计提的比例也不同，PC产品快的可以做到二年计提成零。

——

正文 最快吃掉机会(1)

没有一个人生是可以规划的，只能一见到机会就最快跳进去吃掉。

俞第最终闯关成功，去了名闻天下的RCN公司做了个销售，专门请姐姐和谢正到俏江南吃了顿大餐。

“谢谢，谢哥。我这次能进RCN，多亏您的指点，否则我这学历累死也进不了外企。哥哥，我敬你一杯。”谢正感觉他还没做几天销售，嘴皮子已经不一样了。

“客气客气，还是你自己努力，说说怎么进去的?来碰一个。”谢正看着他弟弟心气高昂的样子，想起了自己刚刚参加工作的时候。

“哥，您教的方法我都试了，可能用的不熟练吧，我想进去的大公司都没要我，倒是些小公司录取我，我都不想去。”

“是么，那RCN怎么就要你了呢?”

“我当时去他们公司面试，感觉还不错，但是HR一直没给我消息。有天中午，我路过他们公司，就趁着中午没人注意，混进去。我找个保洁问到中国区总经理的办公室在哪里，就直接找他们的老总谈，我就说我想进RCN，这是我梦想已久的公司什么的。”

谢正听的直乐，感觉这个弟弟算是聪明到家。

“后来呢?”

“那个老总觉得我很有闯劲，认为我适合做销售，就把我推荐给了他们的销售总监，我告诉销售总监我姐姐在IBM，他当场就录用我了。”俞第兴奋地拍着桌子。

“哈哈，好样的，我也觉的你适合做销售，来干一个。”谢正想起了自己当年为了签单，也一样闯过客户总裁的办公室，虽然被底下的人骂的狗血喷头，最后合同不还是签了。

“俞第，你这个在营销学上叫做斩首行动，Beheadingaction。是营销的最有效的方法，我看你的未来是大大的。”谢正竖起了大拇指。

“来，我和你讲讲。”

斩首行动来源于美国的战术术语，也是营销的一种策略。

美国攻打伊拉克的时候主要分为三个阶段。

第一个阶段就是沙漠风暴，派个飞机狂轰乱炸，看看还有谁活着。

第二个阶段是沙漠之狐，就是针对敌人的主要有效兵力实施直接打击。

第三个阶段叫斩首行动，美国派了最精良的特种部队直接擒下了萨达姆，结束了战斗。

美军自从尝到了斩首行动的好处，就大幅度削减全球的常规军事基地，取而代之的就是装备精良的快速反应特种部队。待到危机发生时，用最快的反应时间，直接取敌人的首级于囊中。

这种有效的军事模式，被商界很快的借鉴和模仿。

沙漠风暴就像是目标群体不清楚的电视广告，一番狂轰乱炸，也不知道到底炸死了谁。这种广告一定要在三秒中内表达完主题，主要就是品牌宣传。根据统计，49%的观众会在三秒钟后换台，看到广告不转台两分钟时间的占到42.8%。

沙漠之狐就是杂志或者某些场所的分类广告，针对固定人群，有的放矢。这类广告可以放一些教育性内容和详细的产品信息，引发客户的阅读兴趣，了解产品的具体特点。

斩首行动最具代表性的就是面对面销售，直接取客户于囊中。

“这里面每一步的灵魂都是围绕着成交服务的。在公司里市场部就是沙漠风暴、客户研讨会是沙漠之狐，像我们这种面对面的销售就是最后一步，要斩首行动了。记住，找机会和销售总监聊天的时候用上，他肯定会高看你一眼的。”

俞第酒也不喝了，忙不迭的听着。

——

正文 最快吃掉机会(2)

“例如，哪天你和老板逛商场的时候，可以这样和他分析具体案例。你知道最近卖的最火的洗发水是什么牌子么?”

“嗯，霸王?”

“太聪明，一看潜力无穷。你知道为什么?”

“广告做的不错，成龙代言的，中药的。”俞第想了想，回答到。

“精辟，让客户能记住产品的关键特点，这就是成功的沙漠风暴，很多公司做的都不错，大家在这方面差距拉开的并不大。大部分快消公司都没有做最后的斩首行动，就是在大卖场里派驻专业的销售人员，当客户来到柜台的时候，促成最后的消费行为。”

“我和霸王洗发精的老总学习过，他们公司的培训细化到大卖场最前端的销售人员，看见什么样的客户怎么说，推荐什么样的产品，都

是模式化的。而且他们招的销售人员主要以中年妇女为主，她们的生存压力大，会很精心敬业的去推销洗发水。”

“她们每天都会把洗发水的销售数量发短信给总部，这样公司就可以控制库存精确到天，到路上，降低物流和库存成本。够了，你等到哪天和老板逛商场的时候，装作无意的看见了霸王洗发水，然后给他来段分析，说是自己问卖场服务员学习到的，爱学习的员工老板都喜欢。”

谢正越聊越来兴致，喝了一大口啤酒，继续说道：

“你想想，你老板周围都是面对面的销售人员，10%的几率可能研究市场营销策略，10%里面的10%会分析过霸王洗发精，所以你的故事对他来说绝对新鲜。这是你哥哥的亲自调研，所有的教材和案例分析里面都没有，放心的用吧。”

“记住，千万不能和他聊面对面营销，那你哪有价值，拍马屁另算。”

俞可可和俞第都听得很入神，但是明显俞第更上心。

“那我能问个问题么?”俞第小心翼翼的问道。

“如果我老板不和我去逛商场怎么办?这种机会很少啊。这套话什么时候用呢?”

谢正听了哈哈大笑：”俞可可，你这个弟弟很聪明啊，有前途有前途，一听就懂。我这么大的时候，在电脑屁股后面擦网线呢。这个问题，让哥哥好好想想，得想个让你老板高看一眼的，不容易啊。”

“这样，跨行业吧，你姐姐也用的上。”

“什么，美容的么?”俞可可一听来了兴致。

“讲讲时装Armanni(阿曼尼)吧，男女通吃。”

“见过阿曼尼的电视广告么?”

两个人对视一眼，没见过。

“那你们怎么知道它是名牌呢?”

“嗯，杂志啊，口碑相传啊。”俞可可接过了话题。

“对，这是沙漠之狐。但是很多时装都在杂志上有广告，也没有成为时尚界的名牌。”谢正提示到。

“找名人代言，贝克汉姆就代言了它的内裤。”俞第看样子是个球迷。

“不准确，更准确的表达是赞助明星参加时尚类活动，达到四两拨千斤的效果。你想想看，明星一出场，娱乐记者不用给钱就拼命报道他们的花边新闻，穿的什么啊、戴的什么啊，这样就免费替厂商做了广告，省却了多少广告费。而且把阿曼尼时装和明星的时尚生活联系在了一起，人们就产生了强烈的购买**，满足自己的明星梦。”

“重点是，阿曼尼利用赞助时尚活动达到四两拨千斤的宣传效果，而且是定位很准的沙漠之狐。这是我和阿曼尼的亚洲区总监学到的，所以这个段子肯定够你用的。其实会了原理自己去分析，可能说起来更实在一些。”谢正的一番案例，让俞第听的的很开心，心满意足的买单走了。

——

正文 原来是家的感觉(1)

剩下谢正和俞可可两个人静静的坐在俏江南的角落里。

谢正耳边听着舒缓的音乐，面对一桌的美味佳肴，身边搂着性感动人的俞可可，想要说些什么，却发现自己迷茫掉了。在没有目的和问题的时候，自己经常不知道怎么去生活。他希望眼前的俞可可是个客户，是个问题，这样可以解决掉。说话前先有个目的，用开放式的问题去挖掘对方，然后用封闭式问题去引导对方，将对方的需求和自己的目的联系在一起，然后给出解决办法，实在不行还有催眠对话，如果被催眠了，还可以反催眠……

可是，现在是生活，没有问题，短短的半个小时，需要享受生活，怎么解决这个问题呢?

“傻瓜，想什么呢?”俞可可看着谢正自己在一边发愣，不禁感到好笑。

“宝贝，我在想你在想什么?”谢正恢复了笑嘻嘻的感觉，他忽然明白自己还不知道俞可可到底对两个人的关系怎么看。

“我没想什么。”俞可可撩了撩自己浪漫的卷发，身上那股性感而又迷人的气息随之扑面而来，就像谢正第一次看到她的那样，那样让他心醉。

“我在想为什么每次和你在一起，都有种醉了的感觉，你身上的味道越来越让我着迷。”谢正凑过去，轻轻地亲了一口。他发现自己愈来愈发迷恋俞可可身上这种醉人的味道，这让他很放松，能忘记所有的压力和不快。

“你知道么，我也是。”俞可可不好意思的笑了笑，陷入了往事的回忆中。

“在汽车电影院的那天晚上，一上车，我也注意到了你身上的味道，闻上去总是让我有种晕晕的感觉，特别放松，否则怎么会让你这个傻瓜占了便宜。”俞可可支着下巴，蔑视而又迷人地看着谢正。

“是么?”谢正心里暗想那应该是香水的魔力吧。

“那你现在闻闻，还会让你头晕么?”谢正凑过去，和俞可可深深地亲吻着。

俞可可深深地吸了一口，沉醉地抱住了谢正，小声在他耳边说着：”亲爱的，就是这个味道，每次都让我头晕晕的，让我放松，就像是家的感觉。你爱我么?”

谢正犹豫了一下，马上说到：”当然了，我爱你。”

家的感觉!

谢正一下子明白了这似曾相识的味道到底是什么，就是家，就是懒洋洋躺在家里晒午后的太阳，那种感觉。

年轻的谢正已经习惯周游于各个女孩子之间，所以他从来都不会骗对方说自己已经爱上她，可是为了这个让自己迷恋的俞可可，他不得已，多次的破了戒，因为这样的回答会让分手变成一件很麻烦的事情。

不过，这似曾相识的味道真的就是久违了的，家的感觉，让自己稳定、让自己放松、让自己迷恋。谢正感觉自己真的迷恋上了俞可可，真的迷恋上了两个人之间的这种感觉，可是，这是真的么?

谢正闻了闻自己身上的味道，没有一点感觉，不知道俞可可到底闻到了些什么。

——

正文 原来是家的感觉(2)

“你的工作怎么样了?”谢正转移了话题，他害怕话情话说多了，就变成了真实。

“我下周转去卖软件，做政府客户。”俞可可还是靠在谢正的身上，贪婪的呼吸着他身上的味道。

“哦，你怎么摆脱的，表妹?”

“我的老板又发现了个清华的妹妹，做表又快又好。所以，我一申请，她就放我走了。”俞可可骄傲地晃了晃头，表示自己最后还是成功的从表妹队伍中退了出来。

又毁了一个清华的精英，谢正暗自想到。

本来很多表格只需要找个最初级的程序员写个小工具，就可以把工作效率成万倍的提高，可是IBM公司规定，任何软件均需要申报到法律和安全等部门审批后才可以使用(这在IBM几乎是个不可能完成的任务)，再加上员工之间的竞争导致工具软件流通不畅，IBM很多表格都完全由人工填写，根本不用自己的软件。

国内每天哭着喊着要上软件系统的客户完全想象不到，给他们做软件的公司反而不用自己的软件，用人工。

IBM这几年优秀的表哥表妹成倍增长，不知道多少精英就这么把青春浪费在表格里。谢正曾经看见十几个女孩子熬夜在上千个表格中修改间距和颜色，这一切努力的结果可能老板连看都不会看一眼，官僚主义的好处还有就是可以解决就业难的问题。

“亲爱的，你能告诉我么，你是学新闻的，可为什么想做销售呢?”谢正好奇的问道。

“我喜欢和人打交道，学新闻和当主持也是一样，可以和很多人打交道。”

“打交道，然后呢?你喜欢什么样的生活?”谢正问道。俞可可性格很开朗，喜欢和人打交道，这个很明显就看出来了。

“我渴望稳定的家庭生活，我希望能有个自己的家，和我的白马王子一起生活，一起周游世界。”俞可可傲气地把下巴扭了过去，意思谢正并不是那个白马王子。

“当主持人不更容易碰到白马王子?”谢正听了呵呵直笑。

“我喜欢有头脑能赚钱还会生活的人，越优秀越好。”俞可可挑衅地看着谢正。

“那你可能来错地方了，做销售的钱多少我不知道，生活着的人可真没几个。”谢正笑了笑，感觉俞可可的韩剧看多了。

“我也感觉到了，不过人生就应该WORKHARD，PLAYHARD……”正说的眉飞色舞，俞可可的电话响了起来。

——

正文 人生是短跑?长跑?

“快，老板电话我了，我们赶快回公司吧。”俞可可看着自己的电话，拎起了包，拉着谢正就离开的饭店。

“什么事，这么急?”谢正也忙不迭的收拾东西和俞可可离开了饭店。

“忘了告诉你，Lucy最近见了一批中国的客户，结论是，大陆的销售根本不知道自己的软件是干嘛的，就知道做关系，既陷入了价格

战，也丢失了大量客户。所以今天要开全国会议，加强销售的技术培训工作。你觉得呢?”俞可可拉着谢正快速的向公司走去。

“典型的老美作风。思路没错，但是在中国玩这套，就会死菜菜，这是我的结论。”谢正想都没想，就把答案拽给了俞可可。

“什么意思?”俞可可一边快走，一边问谢正。

“的确现在很多销售不懂产品，迫使客户也把重心放在了关系上，这说明中国的市场还不成熟。但这个肯定不是最迫切的重点，这是个长期的问题，大陆的文化和美国完全不同……”

“她也认为是长期问题，所以现在就要入手。”

“哦，是么?那她对中国的市场还不了解，短期肯定不是这个。IBM的数据软件在很多行业的市场份额是零，都输给了文骨甲，销售会点技术马上就能解决了?”

“那也不能不管长期啊?”俞可可对此结论很不以为然。

“人生是短跑还是长跑?”

“嗯?”

“人生就是要以短跑的速度跑长跑。她如果先解决这个长期问题，今年你们真的有点悬。”

“亲爱的，晚上和我一起去清华吧。ISU的老大去清华做演讲，我回去帮个忙。”

“谁啊。”

“政府部门的老大李清。”

“我听说他病了啊。”

“对，早都定了是他去，怎么办呢?”

晚上谢正和俞可可来到清华，听到了李清的演讲。当时留给他印象最深的一个问题是：”您在IBM，觉得个人在哪方面最失败，做的最不好?”

谢正在心中默默的念出了和台上人一样的答案——家庭。

“我觉得这么多年来，因为忙于工作，我在家庭方面最失败……”

他讲这句话的真诚感觉，让谢正也感觉到眼眶的湿润，没有时间和家人在一起，是所有IBM高管的通病，每个人每年每次都在讲同样的话题，可是状况从来没有改变过。

一旁的俞可可倒是没有那么深的感慨，只是小声地嘟囔着：”还不就是为了赚钱，不会享受人生赚那么钱干嘛?”

谢正也不禁想起了中午和俞可可在一起时，突然迷茫的那种感觉。就算和家人在一起了，不会体验生活的味道又能怎样呢?

他不知道李清有没有这个问题，后来也无从问起，因为就在不久后的一段时间，李清因为病重而英年早逝，永远离开身边最爱的人，结束了他的人生长跑。

“这是我在华尔街混了几十年学到，商场要想胜就是比谁更狠，It’smybusiness,plsgetout。”电视剧《奋斗》里，董事长在教育着儿子。

谢正看到了，不禁哈哈大笑，这些编剧根本没有经历过真正的商战，情节不符合逻辑，台词更是让专业人士笑掉大牙。

竞争到了最顶尖的时候，拼的到底是什么?

智商?大家都一样，谁敢说比谁高多少?

情商?大家也一样，这社会谁比谁傻?

比狠?你狠，我更狠。

华尔街也好，IBM也好，这些从顶尖大学毕业再经过千挑万选人才，相互间再经过几十年生死PK，谁比谁差?没有。

“你说比的是什么?”高飞和谢正两个人站在自由女神的脚下。

对岸曼哈顿繁华的灯火中，两栋摩天大厦比肩而立，直耸入云，那是纽约的象征——世贸大厦。

“秦始皇死的时候，最想要的是什么?”

“长生不老药。”高飞明白了谢正的答案。

“为什么每年马拉松比赛，我们的周总裁都坚持第一个跑完全程。体力至胜，既要跑的最快、还要跑的最长。这才是答案”谢正忽然意识到了什么，在垃圾桶上狠狠地按灭了烟头，和高飞两个人离开了自由女神像。

任凭谢正脑袋插上想像的翅膀，也没有想到第二天，对面那两栋大厦就在这个世界上消失了，没有比被它们身影挡住的帝王大厦，活的更长久。

——

正文 你不仁、我不义(1)

移动湖南最终公布了结果——项目取消、招标停止，最主要的原因是风传很久的电信重组方案出台了。

中国的电信市场上演着一出又一出波澜壮阔的的商业悲喜剧，稍微慢一点脚步，就会被这个飞速变化的市场甩的无影无踪。这个通、那个通以各种理由合来并去，昔日的竞争对手不情愿的变成上下级领导，苦心搭建的平台马上要为对手所用。

不深蕴其中，难以体会这里的游戏规则。

大家每天都在研讨电信高层更迭给市场带来的各种变化，谢正也跑来跑去，参加各种讨论，他的问题只有一个——这些###是不花钱了，还是会花的更多。

“***，都不知道明天谁是自己的老板了，还会不会花钱?能花多少花多少!”这是谢正得到的最终答案。

他放心了，移动湖南的项目不会没有，只会更大，大平台方案对客户是最佳选择，因为花钱最多。

“湖南那边怎么样了?”谢正去不了那边，只能在电话里与诸葛和一起谋划谋划。

“这次电信重组的方案一出，客户那边就开始考虑上大平台了，原则上越大越好。”

“我也听说了，全国的###都在疯狂的想把钱花掉，上系统。这样等到合并的时候，自己手里谈判的筹码就大了。”

“对，感觉湖南这面也是这个意思，听底下的人说张猛和吴韵都想上大系统。因为很可能真正重组的以前，他们中的某一个人就会接王湘阳的班。所以阮文现在的位置比以前重要，大平台的设计，地方能力不足，需要设计院。”诸葛和终于给了个好消息

“嗯，那阮文更重要了，这个人不能放过。如果设计的方案偏向惠普，我们就惨了。”谢正暗自庆幸，毕竟阮文还是在客户系统以外。

“惠普那边最近也一直在跑阮文，但是他对他们一般，最近对我的态度明显有变化。”

“为什么?”

“还不是以前，惠普强的时候，不理设计院，给他伤到了，有点个人感情因素。但是这个人不强势，肯定是个墙头草。对了，上次你说的那个教育界朋友有谱么?”

“怎么了?”

“你都不知道我多辛苦，我晚上开车送阮文回家的时候，看见他儿子。第二天，我一大早开车跟着他儿子去了他的学校，是我们长沙一中的学生，今年就要考高中。我问了他们班主任，阮文儿子的学习一般，进重点有点悬。我想问问你，你能找点北京中考的模拟试题么，给阮文送过去。湖南的他肯定有了，来套北京重点中学的肯定不一样，这种礼物没人会拒绝的。”

老销售就是不一样，难怪诸葛和在为华混的那么好，对于父母来说，的确没有人会拒绝这种礼物。

“我有个朋友就是北京四中的校长，模拟题肯定小意思，北京四中可是全国有名的。”谢正脑子里飞快的搜到了以前做销售认识的关系。

“四中的那更好了，你给找一套，快递给我，他们很快就中考了。”诸葛和听了也很开心。

“那个丁坚最近还胡搞么?”谢正很担心诸葛和与湖南当地的关系。

“他什么忙也帮不上，整天就发邮件讲故事。最近给内部发了个邮件，说移动湖南经过他的说服，准备要上大平台，这种模式对我们有利什么的。神经病，就这客户关系，上什么平台他能说服?好像移动他们家开的一样。”诸葛和提到丁坚气就不打一处来。

“我没收到啊。”谢正听了很奇怪。

“对，他没发给你。”诸葛和显然对IBM的这种内部斗争还不是很敏感。

“你把邮件先转发给我，我看看再说。”谢正听的一肚子火。

丁坚的邮件明显是邀功的目的，把这次大平台方案的变化说成了是自己的努力，同时还很聪明的把客户关系问题推给了诸葛和。邮件主要发送给了分公司的经理和有选择性的一些大老板，这些老板的职位都和人事安排相关。

丁坚在为自己当分公司GM，一点点铺路，没有管团队里成员的感受，根本没抄送给谢正和周成。

他犯了个错误，要利用这次机会。谢正看着这封邮件，脑海里迸出个答案。

“雷总，和你商量个事。”谢正首先想到了雷越。

雷越听了谢正的想法后，沉思了一下，严肃的说道：”小谢，首先我得和你说一下，虽然我和他是有过节的，相信很多人都知道。但是以我今天的位置，我不想也不适合做些针对他的事情。我想你明白，这很容易产生误解。”

谢正一听，暗自叫苦，是不是自己对这种事情的分寸还是没把握好。

——

正文 你不仁、我不义(2)

雷越突然脸色一变，哈哈大笑着搂住了谢正。

“不过，我是不反对你去干这个，这也是我喜欢你的地方，或许也就你这种风格比较适合对付他。你干吧，我什么都没听见。”

谢正心底暗暗的在留冷汗，雷越真的吓了自己一跳。不过无数次类似的事情证明，两利相权取其重,两害相权取其轻这句话人们天生就懂，对自己有利无害的事情谁都会去干的，何况雷越这个老江湖。

周成会不会跟着干，谢正想不清楚，单从丁坚邮件的表面来看，没能伤害到他。那，这个刀子还得让诸葛和来捅。

诸葛和听了谢正的建议后，马上深会其意，邮件噼里啪啦的就发了出来，第一发送人是周成和雷越，抄送了谢正、徐艳芸和国顺昌等老板。

邮件的主要内容是肯定了丁坚的辛苦工作，让移动湖南的客户有可能转向大平台。其后笔锋一转，向周成和谢正咨询IBM在大平台上的技术优势在哪里，请速提供给丁坚，以方便他提供给客户。

雷越把这封邮件又转发给周成，请求他的帮忙，并抄送相关人等。

不一会儿，谢正的手机铃声就响了起来。

“政协，你来一下。”周成在电话那边，口气比较急躁。

“你看见这封邮件了么?”周成指着邮件问道。

“我还没看见呢，什么邮件。”谢正凑到电脑前，装模作样看了半天。

“这个诸葛和在干吗呢?我电话问问他。”谢正当着周成的面，拨通了诸葛和的电话。

“啊，是么。你也没办法，被丁坚逼的。理解，理解。”

谢正挂了电话和周成解释道：”丁坚想邀功，把诸葛和逼到绝路上去了，把压力都推在他那里。他没有办法，只好发个邮件出来，解释一下。他说他想好了，我们把球踢回给丁坚就行，谁让他到处邀功呢。诸葛和想的还挺周到，不亏是学生会主席。”

周成看着邮件想了想，转到一边拨通了雷越的电话，聊了几句，回来和谢正说：”行，他不仁，别管我们不义了。这个邮件这么写。”

两个人凑在一起，研究了半天，起草好了邮件。周成看了看谢正：”这个邮件我发吧，你还要去湖南当地，别让丁坚为难你。”

“那肯定不行，我发吧，如果有什么问题，你还可以再出手。”谢正知道这时候不能犹豫，能为老板挡刀的机会不多。

“不过，依照我对丁坚的判断，我们可以这样、这样....”谢正讲出了一个想好的方法。

“你这可够坏的啊。”周成笑着看了看他。

“我们不来真的，意思一下就好，也不逼急他。他就是想当个官，移动湖南现在还没戏呢，丁坚心里也清楚，不会胡来的。”谢正分析了一遍，周成也觉得可行，就把雷越的邮件加了简单的批示又发给了谢正，让他赶快出方案给丁坚。

这边谢正先起草好了邮件，等到周成的邮件一到，马上粘贴进电脑发了出去。他们知道这个不能晚一秒，如果让丁坚先回了周成的邮件，这游戏就可能玩不下去了。

谢正接着周成的批示，在邮件里千恩万谢了丁坚的贡献，同时附上了大段的IBM大平台技术优势文档，请丁坚一定帮忙转交给客户，发挥他关系的优势。

在邮件的结尾，谢正特别呼应了一下丁坚的主题：

再次感谢您对移动湖南客户所作的工作，把一个分散平台方案转向了大平台。我们都知道这是一个无比困难的工作，您做到了，万分感谢。

上述的技术优势内容，非常重要，事关本次项目的生死成败，也请您继续保持和客户的沟通，将此放入技术规范书中。

在此，特别感谢您对移动湖南项目的支持。

谢正看了半天，又加了一句。

P.S.Ifyouneedmore,plsCallmeanytime(如果你需要更多的资料，请随时给我打电话)

两个人发完邮件后，哈哈大笑，赶快拿起电脑和电话冲到楼上雷越的座位附近，静等丁坚的电话了。

果然，不到五分钟，丁坚就拨通了谢正的手机。谢正打开免提，放到了桌子上，让周成和雷越都方便听的很清楚。

丁坚的口气非常火爆，看样子邮件把他气的不浅。

“谢正，你发这邮件什么意思啊?”

“怎么了?这是根据你们的邮件回的啊。”

“你开什么玩笑，这移动客户是你的。你怎么可以让我放那些材料呢?”

“你也是当地销售的Leader，而且几次开会和邮件，你不都说你在客户内部有关系么?我错了么?”

“老大不知道，你还不知道，移动客户这破关系，谁能放进去，你这不是害我么?……”丁坚越说越生气，根本不听谢正的解释。

“告诉你谢正，别以为我不知道你想什么。湖南是我的地盘，你想在我的地盘上胡搞，你还嫩的很……”

“哎呦，对不起，丁总。你说话能表达清楚点么?我在和北京的几个老板开会，手机开的是免提，您想表达什么呢?这边能听见的有……”

啪，丁坚直接挂掉了电话。

雷越、周成和谢正对着手机哈哈大笑，这回是彻底玩了把丁坚。

“你以后去湖南要小心点。”周成一边乐，一边拍着谢正的肩膀。

“没事，就算他担心到家，打电话去问，其实也没人知道这个事情。我一时半会去不了湖南，时间一长，没人给他电话，他就明白了吓唬吓唬他而已。”谢正明白，经过这么一个事情，是彻底拉近了他和这两位很重要老板的关系。

——

正文 老板的老板的任务(1)

对丁坚漂亮的阻击，让周成对谢正的印象大大改观，逐渐把手下的一些事情交给他去处理，尤其是一些特别的事情。

“小谢，你来，我得请你帮个忙。”周成把谢正拉到离公司稍远的一家酒吧，坐下聊了起来。

“周总，别吓我，多大的事，还费劲跑这么远。”

“没有，公司附近说不太方便。”

原来，美国鹰软软件想进入###市场，因为部门刚刚起步，他们只有一个美国人负责大陆的生意。这个美国人通过IBM美国的一个副总裁找到周成，希望他能介绍鹰软公司的电信总裁认识中国一些###的高管，为他们的软件进中国寻找商机。

鹰软的软件还是很有竞争力，周成很容易就安排好了一个感兴趣的电信客户。一个月后，鹰软公司的总裁就会从美国飞过来，拜见这个电信的客户，也希望见见周成，看是否能展开更多的合作。

这个美国人很是紧张，甚至借着IBM副总裁到大陆的机会，拉着他一起见了一次周成。希望他能帮忙招待好鹰软的电信总裁David，因为自己对北京不熟。

这个David有个嗜好，喜欢玩亚洲的夜总会，这次也指定了家在国外很有名的夜总会——王府井阳光俱乐部，就在王府井饭店的二层。David不仅希望能在这里好好招待一下周成人等，还希望能在这个俱乐部好好玩一玩，娱乐一下。

这可苦坏了周成，因为他不喜欢去夜总会，北京五大宰之一的阳光俱乐部更是一次没去过。可是又不好驳副总裁的面子，只好硬着头皮答应了下来。

“我们得把这事办漂亮了，既要招待好David，保证他的安全，还得给足了他面子。这个美国人和我们VP(副总裁)的关系相当好，如果办不好，VP对我印象也好不了。总之一句话，你就把David想像成IBM的VP就好。你熟阳光俱乐部么?”周成严肃的问道。

阳光俱乐部，消费水平仅次于北京第一夜总会——天上人间，都是打肿脸充胖子的人才去那里，性价比超低，没事谁去那里啊。谢正心里暗自想到，可是也能理解，周成不找他找谁呢。

“哦，去过几次，认识那里的人，一般般吧。”谢正还是硬着答应了下来。

“就知道你路子野，好吧。下个月David就过来，你赶快找找老关系，安排安排，别丢脸。你先趟趟路子，一定要找两个会说英文的小姐，到时候好陪David。”

“呵呵，他还想双飞啊。”

“你有点正经的么?你要备着一个啊，万一那天一个人有事，还有备用的。”

“哦，那我看看能不能安排个三飞。”

“高飞，你在阳光俱乐部有人么?对，就是特黑的那个。”谢正想了想身边最熟悉这个的好像应该就是高飞了，他当年搞保卡和抹号机整天就游离于各大夜总会之间。黄赌毒贪黑就像是亲兄弟，找到一个，其他的就在旁边。

“你北京夜总会不是熟的很么，去什么阳光俱乐部，钱烧的啊。”高飞知道谢正也是非常熟悉北京的夜生活。

“我们一个月后要接待个老外，得照顾好了。别废话了，有特别熟的妈咪或领班么,给我个电话，你丫肯定知道。”

高飞果然很是清楚，翻了翻找出了个电话：”郝美美，你给她电话吧，提我肯定管用。”

“这样好了，我给安排个局，我找妈咪定房，拉几个IBM的人，你拉着代理去买单，反正你丫刚当老总，他们得使劲拍你。”谢正琢磨着怎么才能四两拨千斤，搞定这事。

“这个容易，那你得怎么谢我啊。”高飞拿谢正开起了玩笑。

“我已经准备好了，这个月每天都是阳光俱乐部了，你愿意可以随时去，反正都安排好买单的。吃一顿，让你赚三十顿，还不够啊。”

“这买卖合适，你等着。”高飞兴奋的挂了电话。

——

正文 老板的老板的任务(2)

谢正先打通了郝美美的电话，提了高飞，然后告诉自己想订个房，连订三十天。那边自然满心欢喜，答应给个最低折扣，让谢正先过去再说。

谢正明白，不能找那些死磕用户的IBM人，现在经费都紧张，钱不够花，他掉头找了几个合适的IBM销售，这些人都是负责渠道和卖服务的，底下永远有代理跟着买单，费用压力不大。他通知自己晚上请客，在阳光俱乐部，有时间的自然都是满口答应。

阳光俱乐部在北京王府井大饭店的二楼，装修只能算是比较高档，但是里面的上千个小姐和模特都是超级一流的，汇集了全国各地的精英。人人都身材高挑、明艳照人，尤其是负责表演的模特，几乎

每个都是专业模特学校毕业的。她们都混在北京的各大夜场等待机会，希望能拿个大奖或者拍个电影好一举成名，也摆脱这种现况。

郝美美在阳光俱乐部还算混的不错，用香港电影的话讲叫罩子很亮，手下有几十个专业模特，都是里面最好的。

“呦，谢总您来了，快快里面请，您定的包间已经有人来了。唉呦，谢总，真是闻名不如见面，您真是够帅的，你的朋友也一个比一个靓….”郝美美满口欢喜的把谢正迎进了包厢。

“谢总，您看怎么点酒水啊。”郝美美看着谢正的反应，希望自己能碰上个怨大头。

“当着这么多小姐，别叫我泻总，不吉利，叫我政协就好了。酒水随便上，反正呆会高飞来买单，按照他的标准来。”谢正根本没看酒水单，手一挥，让郝美美喜出望外，忙不迭的出去忙着点酒去了。

“政协，你这是怎么了，最近有时间出来玩?”

“最近打单打的郁闷，开开心，随便玩啊，反正有人买单。”谢正大方的招呼着几个朋友，知道过几天还得求他们帮忙来解决掉这个妈咪。

“美美，把你们最漂亮的小姐都叫来，让我们挑挑。”自己在小姐中也得安排好自己的内线，得找又漂亮又聪明的，替自己在这里打通关系。

一排排明晃晃的大腿后跟着又一排明晃晃的大腿。

谢正发现了一个自称叫Annie的，年纪很小，长得颇像范文芳，没有攻击性，估计在女孩子堆里人缘会比较好。

“来，来，就你了，坐这里吧。”谢正把Annie叫到了身边。

简单的几句沟通后，谢正了解到她原来是天津一家旅游学校模特班的，刚刚十九岁。

“你这么小怎么就跑到北京来了，没毕业呢么?”

“我们学校的女生周末都干这个啊，上课的时候再回天津。”小女孩一脸青春的脸上，写着对谢正不懂行的不屑。

“是么?自己来还是有组织的呢?”谢正虽然听过无数次这样的故事，但是每次还都是觉的太可惜了，宁愿相信是假的。

“我们学校老师自己组织的，要给她分钱的。”Annie吐了口大大的烟圈，不理会谢正，自顾自的喝了起来。

“你对这里的模特熟不熟啊，给我们这几个兄弟找点漂亮的，最好是你们同学了。以前我们都是在别的场子的，最近发现你们这里不错，也挺便宜的，以后我们常来。”谢正知道得给这个小姑娘点动力，她几乎就是自己想找的人了。

“好啊，好啊，你等着。”Annie一听很是开心，跳着出去找了几个自己的同学进来。美女扎堆，这句话是没错的，果然一个比一个的漂亮，一个比一个的青春。

谢正暗自想到，天津的美女估计都在这里了，至少是这个学校的，他如约准时打了高飞的电话，高飞领着个代理商直接杀奔了过来。

高飞果然和郝美美很熟，直接拿到了阳光俱乐部的最低折扣——一折，几个人胡唱海吹了一顿，纷纷告辞。代理很是明智，主动买单，还给了所有小姐坐台的小费。

“来，来。大家头次见面，泻哥再给大家发点见面礼。”谢正额外的又给了Annie和她同学一人一百元小费，换来了一顿香吻。谢正知道得这么砸段时间，自己就可以在这里混出点名。

“Annie，你给帮忙找几个同学说英文好的。”谢正搂着Annie，悄悄的问道。

“啊，我们哪有会说英文的，就简单这几个字。”Annie瞥了瞥他。

“没关系啊，你在这里的模特里打听打听，我估计肯定有二外的，你给找几个漂亮的，越多越好。过段时间，我有几个老外朋友会过来。”

“好吧，找不到可别怪我。”Annie咯噔咯噔的拿着小费走了。

——

正文 兼职的IBM人

谢正就这样，左一个右一个的天天找人来阳光俱乐部消费，有的时候自己也买几次单。郝美美自然天天拿谢正当作上宾对待，没事就又送酒，又送果盘，给足他的面子。

Annie很快就找到了几个外语学校的学生，介绍给谢正认识。他特别挑了三个英语和条件都很好的，每次都推荐给来玩的朋友坐台，搞熟了和她们的关系。

这样，谢正经常下班就泡在阳光俱乐部里，混到很晚才回家，很少和俞可可能见上面。

一个月，很快的时间。

“小谢，阳光的事怎么样了，搞定么?下周David就会过来。”周成找到了谢正。

“没事，随时都可以。”谢正很是自信自己在阳光俱乐部的关系，因为他已经熟到出入如入无人之境，那里几乎每个人都能认出这个突然天天泡在俱乐部他。

“那今天晚上，我有时间，叫几个人一起去看看?”周成看样子还是不放心，一定要先自己趟一下。

“没问题。要不叫上富贵，让他买单。.”

“嗯，好吧。”

这天晚上，周成叫上了Team的几个同事，跟着谢正直接来到了阳光俱乐部。

“谢总，您好，欢迎光临。”电梯门刚刚打开，门口的迎宾小姐已经认出了谢正，忙客气的打招呼。

“谢总，里面请。房间已经准备好了。”领位小姐也是熟门熟路的带着谢正直接进了他每天都去的包房。一路上几乎每个服务员，见了谢正都礼貌的低头打招呼：”谢总好。”

周成看着这一切，感觉很是满意：”可以啊，小谢，都认识你啊。”

“为了完成领导的任务，我入股了这家夜总会。”谢正一边开着玩笑，一边领大家进了包房。

“郝总，这是我的客户周总，今天晚上你可给招呼好了。”谢正眨着眼睛对郝美美说。

“是啊，是啊。一看就是大老板，放心一定好好招待，最高标准。这样，先送你们两瓶XO。”郝美美一边客气的和大家打着招呼，一边和谢正开玩笑。

“别胡说，这是我很重要的客户，不能随便开玩笑，XO这种农民酒谁喝啊，送点含金量高的。”谢正脸色一板。

“哟，谢总，我这不开玩笑呢么，赶快去给几位老总拿瓶黑方和十二年，再来个大果盘，不要钱。”郝美美转头命令着门口的小弟。小弟应声就走了。

“谢总，今天你们来晚了，我手下的模特都被叫走了。下次你早点来。”郝美美一挥手，果然谢正常见的几个模特都不在了。

接连换了几拨，质量一次比一次差，谢正感觉到周成脸色有点不好看。

“喂，郝总。你把其他妈咪的小姐叫过来，别净照顾自己生意。”谢正后悔自己没有提前打电话多定几个，只是约好了Annie。

“我哪指挥的了别的妈咪啊，稍等。”郝美美离开房间，忙着接别人的电话。

“政协，这的小姐质量一般啊。会英文的呢?”看样子周成是要把所有环节都Review一遍。

谢正一看郝美美忙在一旁接电话，没时间理自己，气的站起来：”靠，这郝美美，来了就不管我们。没事，我去找，我比她好使。”

夜总会的小姐都聚在一个房间里等待妈咪的安排，谢正直奔那里而去。一进门，上百个浓妆艳抹的小姐在里面叽叽喳喳的聊天，看上去一片波涛汹涌、肉山腿林。

“你，你，你，你。”谢正感觉到一阵眼花，自己也不习惯这个场面，努力找到了平常认识的几个模特，让她们和自己进了包房。

“当、当、当、当。”他戏剧性地推开房门，出现在大家面前，身后站着一排身材高挑的模特，露着明晃晃的大腿。

“鸡头，原来你丫是职业鸡头，在IBM兼职的。”几个人几乎异口同声的叫了出来。

会讲英文的小姐，也被谢正叫了过来，和周成打了招呼。周成惊讶的发现原来这些女孩子的英文超级流利，一点也不输于他。

“这都是二外毕业的，一外的都不要。你放心吧。”谢正看着周成惊讶的表情，知道他对现在的大学生真的了解太少了。

“嗯，安排的不错，你确认她们下周不会有什么特殊情况?”周成看了看几个叽叽喳喳的小姐。

“不知道，我没试过。反正她们都说没问题。”谢正淫笑着，周成也想的太多了。

富贵领着刘识也赶到了阳光俱乐部，一折的折扣让他也惊讶不已。

“政协，可以啊。我也就是二折，还有VIP卡呢，一直花不了。”富贵晃了晃手里的金卡。

“你不早说，给我就一天。”谢正气的鼻子都歪了。

“怎么了，什么事?你又没和我说过。”

“郝总，下周一，我们有个美国朋友要来，你把Annie和另外两个等都给我留好了，尤其这几个会说英文的，我先定了，肯定来。还

有，你手下的小姐让她们周一都来，有红包发。”谢正把妈咪拉到一边，小声说到。

“有人不方便啊。”郝美美没听明白什么意思。

“你笨啊，没法和你说。”谢正转身和周成等人离开了包间。

——

正文 执迷着0.1

David和周成等人进入阳光俱乐部的时候，明显感觉到了他们和其他客人待遇的不同，这里所有人都对周成和谢正毕恭毕敬、点头哈腰，非常的热情。

三个会说英文的小姐让他很是高兴，全部都留了下来，陪他开心。几个人看他专心的和美眉聊天，也就放了心，自顾自的聊了起来。

“Annie，你去告诉你的姐妹都进来给周总和那个老外敬酒，小费算房间里。”谢正一看自己一个月的辛苦没白费，放松了一下，心里想也得好好宰一下老外，找一下心理平衡，这点小费肯定毛毛雨了。

Annie的举动引起了郝美美的注意，上前一问，她马上明白了什么意思，凑到了谢正的身边。

“谢总，我错了。上次我太笨了，该抽耳光，也照顾照顾我的姐妹们吧。”郝美美凑到谢正身边，软磨硬泡到。

“说你###吧，一点不夸张。去吧，只允许你自己的人，还有我熟的，别太多了，否则来了我也不认。”

“谢谢，谢谢。”郝美美欢天喜地的去了。

其后的几个小时里，眼花缭乱的美女就一个接着一个的进来给周成和谢正打招呼，敬酒。

“谢总，好久不见了。一听说你来，我马上就下来了，来干一个。”

“你净胡来，今天的主角是那个老外和周总，怎么先和我干呢?”

“哦，Hello,welcometoChina,welcometoBeijing,MynameisLily.”

一个又一个的Lily纷纷代表着中国给David敬酒，很多生怕拿不到小费，还一遍又一遍的来，搂着David一串美式香吻，让他满心欢喜、淫花怒放。

“你丫搞得太过了吧，别让David以为中国的IBM都是黑社会呢?”周成看的直担心。

“他啊。”谢正看着David一脸沉醉的表情：”没事，一看也是老泡夜店的人，肯定啥场面都见过。”

一帮人酒天歌地之后，David拿出了自己的金卡，内行的交给了谢正，让他帮忙结帐。

“刷多少钱?”郝美美拿清单给谢正看了一眼。

“这还不够鬼子在美国吃顿高档次中餐的呢，不用一折了，三折。所有刚才来敬酒的都有小费，你看着刷。”

周成与David等人高高兴兴的和三个二外美女去吃夜宵，剩下的几个人也一哄而散回家睡觉去了。

回家的路上，谢正意识道这个事情终于结束了，可是自己感觉很郁闷，凭啥为了这个鬼子拼啊，又是每天都是喝到四、五点钟才到

家，这是自己二、三年前的”泡”生活，泡坏了身体、泡坏了大脑、泡没了生活的感觉。

自从学习了James以后，不是已经发誓再也不这样过了么?肯定有更好的方法去解决这个问题，执着于这个方法，是自己做这个事情的唯一原因。

每个销售都会说人在江湖身不由己，没法不喝酒、没法不泡夜总会、没法不打麻将、没法不给回扣，根本就是自己喜欢。用自己的仅有的两只眼睛去理解这个社会，然后再给自己被迫做这些事情找个借口。

没有借口，一定有更好的方法。

原来还没有真正的超越自己，用自己的1换回了区区的0.1。想到这里，谢正更加郁闷，下了出租车，一个人走在北京夜色阑珊的马路上。

一切有为法，如梦幻泡影，如露亦如电，应作如是观。

每次遇到阶段性障碍的时候，谢正都给自己反复念金刚经里收尾的这句话，告诉自己不要执迷于自己已善用的方法，不要再做网管，要跳出来勇于否定过去成功的经验，站在更高的角度看问题，这样才能不断的超越自己。

做事情一定要四两拨千斤，付出最小，回报最大，找到那张满足所有人利益的”人民币”，否则就不做。

湖南的单子到底怎么办，客户都见不到，怎么让移动湖南变成所有人的”人民币”，这个项目的上帝之点又在哪里?

谢正逼着自己走在夜色漫漫的马路上，想努力的寻找到一个肯定的答案。在无意中，他发现这个城市的夜晚，充满着无数嘻嘻哈哈，享受着生活的人们。自己每天虽然忙忙碌碌，但是对生活的感觉却不知道丢到哪里去了，原来不是这个城市不可爱，是自己离这个城市越来越远。

他感觉自己开始想念俞可可身上那种叫做家的味道。

——

正文 谈判之神是怎样的炼成的(2)

挂了电话，周成和谢正一起研究起来。

价格报高了，肯定不行，客户这次是明摆着要压下来价格给上面看;

价格报低了，各个省IBM的销售部门也一定不满意，会引发内斗;

价格正常报，会得罪总部，因为在有些省报过低价格

……

同样分析惠普，这次集采他们也很被动。

两个人分析来、分析去，权衡利弊关系，还是觉得报低价最稳妥，周成看了这个结果一脸的难色，谢正知道他今年承担着利润的压力，当然希望在赢单的情况下，多赚点利润。

“这个王芸生多重要?”谢正看着移动总部的组织结构图。

“不是很清楚，可是他当年在商工银行专门负责对付厂商，谈判很厉害，听说很多人都败在他手下。这次客户请他来，算是步高棋，外

部的人办事情没那么多情面讲的，他又退休了，估计比在银行的时候手法还要狠。”

“怎么个狠法?”谢正还是不得要领。

“我咨询了一些人，他的招数很多，没有什么规律，大家都找不到什么好办法。你想，你投过都少标?”周成也累了，抬腿把鞋放在窗台上，抬头看着天花板，闭着眼睛问谢正。

“嗯，大概一百多个吧。”

“我就算投过二百个。你知道商工银行一年的采购额就一百多个亿，几乎每天都在招标，所以他一年至少招二百个标，他干了几乎三十年。厂商玩的那点东西都集中到他那里，再傻的人也变精了，拿别的厂商方法反过来对付其他厂商，谁能有他专业?”周成叹了口气。

对啊，跟外企这帮鬼交道打多了，自然就变成鬼精，谢正同意这一点。

“他原本都退出江湖了，这次不知道移动怎么把他挖出来，看样子是想好好的压一压价格。这次重组，对移动的董事长影响很大，肯定想多做点业绩给国资委看。”

周成睁开了眼睛：”这次的谈判还是小心点吧。得罪了总部，不对，得罪了内部，死的更惨。让E**的人上吧，反正是所有产品一起谈，我们在后面support就OK。”

“那Tony是什么风格?他会怎么办?”

“Tony是香港人，不太会怕大陆人的压力，他肯定敢放价格，James也会给他撑腰的。”

“那其实就是James和惠普三线经理之间对决?”

“James压了很多货在渠道，他得照顾渠道的想法，否则出不去怎么办?还有其他###也看着移动怎么办呢?这次的集采影响因素太多了?惠普的胡彪原来是尔戴公司出来的，以擅长价格战闻名，谁知道他怎么想呢?”周成自己也想的脑袋疼。

“你觉得James的需求是什么?什么是对他生死存亡的?”

“压货。”周成的答案和谢正是一致的。

具体客户的单子由前线销售来完成，James这个级别的控制力度很小，他控制力度最大的是价格，利用价格工具付出工作量最少而回报最大的就是压货给代理。

渠道和分销商有了库存压力，自己就会去主动和IBM的销售合作，库存压力大，赔本也出，那就等于帮IBM赚钱。老板Review多少遍，也不如代理直接去和一线销售谈合作来的实在。

James怎么去压货，谢正和周成明白全世界只有他自己清楚。

——

正文 谈判之神是怎样的炼成的(1)

下午客户的传真到了公司，IBM内部的邮件也发了出来。

客户的确和分析的一样，通知各个厂商下周到总部商讨一个框架性价格协议。此价格协议当年有效，签署后，全国移动分公司采购产品的绝对价格和折扣均不可高于本协议。

通知对象涉及了国内所有主流厂商，协议内的产品也涉及了IBM在电信行业销售的所有产品，这是一个事关所有厂商未来利润走向的

协议，其重要性不言而喻。

“我们怎么办?”谢正看着周成，这种跨部门的混合作战，自己也不是很熟。

“虽然产品多，但是我们的产品金额最大，利润高，是谈判的重点，其余的部门肯定是看着我们。这次有E**挡在前面，我们自己的压力能小点，但是这价格的问题……开个全国会议吧，我们自己先聊一下。”周成暂时也没什么好办法。

“这次的集采有点突然，以前也说过，没想到这么快就开始了。你觉的为什么?”谢正知道周成在跑总部。

“嗯，客户一直有计划，这回电信重组方案一出台，就把它提前了，可能想做给国资委看吧，以后好争个好位置。因为技术标准不在总部定，所以我们接触也没那么深，雷越他们跑的比较多。”周成撇撇嘴，意思自己也不知道那么多。

关沪和郝京早已经知道了这次集采的事情，因为关系好的省已经提前一天知道总部的这个决定，告诉了他们。谢正苦笑了一下，自己连湖南的客户都没见到过几次，什么都不知道。

“我和客户聊过，他们不太在意这个事情，说我们用不着降价格，因为最后采购还是在地方。方案他们大概交了一个，和实际需求还是有点出入，因为他们的标计划十月招，估计方案还得改。我认为价格不用降，差不多意思一下就行了，到地方肯定还得再降。”郝京看样子和广东的客户关系搞的还是不错，信息比较多，谢正不禁想起了那个钱壮。

“浙江的客户感觉还是挺重视这件事，他们已经把自己的方案报上去了，和需求差距不大，因为他们七月就要招标。这次我们想赢太难

了，IBM内部斗的一塌糊涂，什么乱七八糟的事情都有，我们这的一个老板刚刚被气的进医院了。”关沪苦笑着说道。

“嗯，关沪，具体的事我们线下说，说说对这次集采你的看法和建议。”周成打断了关沪的话题。

“我不知道总部从全国的角度是怎么考虑的，从浙江的现况看，还是在客户关系上。他们的刘总在广东被IBM搞了一次，也没搞死，底下的人都知道，所以使劲的整IBM。这次报上去的方案，非常偏向惠普，我们靠价格是很难赢的。现在都在努力，希望客户招标的时候把方案改一改，否则真的没戏。”关沪一口的无奈。

“我也好好说说湖南吧，一句话，啥价格都没戏。”谢正实在是懒得说湖南的情况了。

“别胡说。”周成跟着训了一句，几个人都被逗乐了。

——

正文 IBM的特种部队(2)

在IBM这么多年，大大小小，一、二百个标总是有了，谢正感觉国内的公司在商务谈判上，基本处于吃奶阶段。虽然大家都搞了很多招标，比价，评审，可是往往因为业务不熟练和各种暗箱操作，使得外企厂商都能成为最后的赢家，能玩弄厂商于手心的还真是没见过。

谈判之神——开玩笑吧，谢正想像不到谁会被厂商的经理人这么评价，可是看大家这么严肃的表情，好像真的不是开玩笑的人物。

“不过，因为是第一次集采，而且全国有个别省的技术方案准备不是很成熟，所以这次集采的目标是签署一个全国的框架性价格协议，

也就是以后投标的价格不可以高于本次谈判的协议价格，最终采购权还是会回到地方。”雷越巡视了一下会场的人。

明显，会场上很多人放下心来，这样自己在地方总归还是有点决定权，如果都集中到总部采购，底下的人就真的被废了。

“这种框架性价格协议很多客户都有过，为什么这次叫集采，有什么不同么?”一个经理问道。

“不同之处是这次价格谈判的流程，是基于各个省份的实际配置和方案进行的，也就是说这次完全按照集采的流程走一遍，锻炼各个部门的协调能力，而不是简单的签个框架性协议。”

“所以，底下的销售工作继续做，和产品部的人一起去影响客户的方案设计，使其利于我们。北京这边会由我组织E**Team的人带领北京相关销售和客户进行谈判。各个省有什么要求和建议，先提到Tony这里。”雷越示意大家认识一下E**的Tony。

E**Team主要由IBM资深的员工组成，很多都是中层经理，有多年的销售经验。近些年，因为香港和台湾的经济下滑，很多人跑到大陆来，占据了IBM中国高层经理人的位置，这样使大陆人很少有机会获得提升，碰到所谓的”港台玻璃天花板”，偶有的一、二个大陆人做到三层经理，也就是一杆旗帜，堵上大家的嘴而已，大陆人基本都得不到发展。

E**Team就把这些暂时等不到升迁机会的资深经理人凑在一起，再配几个新兵，协调各个产品部之间的利益冲突，因为大部分人很资深、而且在内部人脉关系广，很多不好协调的问题到他们那里还是能得到很好的解决。

有人戏称他们为”养老院”，因为很多优秀的人才在这个Team一做就是很多年，没有专属的客户，也就少了很多发挥的机会，升迁的机会也就越来越小。当然这些人也都是IBM的人才储备，如果发生人事变动，里面随便拿出一个都可以独挡一面。

谢正个人更愿意把他们看成是”特种部队”，一般不出手，但是到了关键时刻和局面混淆不清时，他们还是能起到很好的协调作用，毕竟都是一帮老将。

这回”特种部队”出手了，看样子是个硬仗，估计自己也就是跟着混的份。谢正暗自想到。

会场上各个省分公司的人纷纷提出各种问题，谢正也没心思听下去，一心分析着这件事情对湖南客户项目的影响，也对这个传说中的”谈判之神”很感兴趣。

出了会场，谢正先找到了一个商工银行Team的老销售，向他咨询一下王芸生的情况。

“什么，王芸生出山了?”这位老销售听到这个话题，惊讶的差点把水喷了出来。

“那你负责什么呢?”

“还不清楚，可能就是跟着混混。”谢正看着这个老大哥的表情，吓的没敢说什么。

“好，好，好。记住，就给你一个建议，千万别出头，谁出头谁死。和神比，我们就是芸芸众生，根本没有反抗的机会。”老大哥颇为江湖的拥抱了一下这个小弟，然后摇头而去。

谢正自己楞在原地想了半天，实在也没感觉会碰到什么情况，只好暗自劝告自己，千万别出头，否则怎么死的肯定不知道。

——

正文 IBM的特种部队(1)

“叮叮当当”谢正的手机铃声响起来，他迷迷糊糊的睁开了眼，自己还没有完全从昨晚的醉酒中醒来，一看是公司的号码，已经九点。

啪、啪、啪，谢正抽了自己几个耳光，抽醒自己，然后大吼一声，让自己的声音完全清醒起来。

“喂，哪位，稍等。我这有个电话，一会再打给你……”谢正用最快的速度让自己的声音职业起来，他最恨这早上用公司电话打过来的人，不知道是谁，可不能有一点闪失。

“我，周成。”周成在那边用很严肃的口气在讲话。

因为公司的电话有免提和电话会议功能，接电话的时候永远不知道那边是多少人在听，谢正自然也不敢怠慢。

“是，周总。什么事?”

“你在哪里?公司这边有个会，请最快时间到。”

“我在客户这边，谈个事，最快可以一个半小时到公司。”谢正职业的回答着。

“成，你别装了，还没起床呢吧。”周成忽然换回轻松的口吻。

“吓死我，我以为多重要的电话呢。”谢正这才放松下来，昨晚阳光俱乐部大家分手的时候，已经深夜三点多，而且都喝了很多酒，周

成知道自己还没醒过来呢。

“这是公司的电话啊，你已经到了?”

“是，因为今天有重要的事情，你快起床到公司，这回有搞头。移动总部今天会发通告出来，准备搞一次小型的全国集采，为一年后上全国大集采演练一下，广东、浙江和湖南都包含在里面。”

这周成是不是昨天就没回家，睡公司附近了。谢正迷迷糊糊的躺在出租车里，拼命的想趁着这段时间，多睡会儿。大集采?好事坏事啊，以后肯定又没的觉睡了。

集采是国内银行业最常采用的手法，就是把全国所有公司的采购汇集到总部来，统一和厂商谈判，掌握最大的谈判优势，以求取得最好的价格。

电信行业这几年一直希望效仿业界做的最好的商工银行，把集团整体的采购费用降下来，看来这次终于狠下心来下手。

谢正一进会议室，就感觉到了大战前的紧张气氛，几乎所有相关的老板全部都到齐了，电话会议系统上还连着无数的人，从全国各地打进来。

周成看了一眼谢正，用眼神示意让他找个角落自己坐下，在这么多老板集中的场合，一切都少说为妙。

“客户的通知书，应该下午二点会传真到公司。我们的一个销售现在也在客户现场，随时等待最新消息。”雷越正在电话会议上面讲解，全国相关的经理和人都会听到。

“这次集采客户酝酿了很多年，也下了很大力气。我们已经得到肯定消息，集团特别通过关系，重金请到了原来在商工银行已经退休的

采购处处长王芸生来负责。”

谢正注意到会场内所有资深的老板都倒吸了一口冷气，纷纷耳语起来。周成也是惊讶的瞪大了眼睛，悄悄握了握拳头。

“这个王芸生是什么人物?”谢正悄悄的问周成。

“这是全中国最会对付厂商的人，已经退出江湖好多年了，有人称他为”谈判之神”。”周成的回答，让谢正感觉到很惊讶。

——

正文 跨三级的Review(1)

周成参加了只由高层经理组成的价格会议，回来后和谢正说，大家最后谁都不想扛价格这个雷，没有什么结果。最后指派每个部门制定至少五套价格方案，随时应付客户的每轮砍价。降价可以，但是要随时和总部汇报合理理由。

谢正将作为STG的人，和Tony领导的团队一起代表IBM与客户谈判，可是他只关心湖南。

如果谈判的结果能让IBM的价格低于惠普在湖南成交价的30%以上最好，这样就会对他们与客户的合作产生致命的负面影响。反正自己不负责利润，赢单第一，谢正有着自己的小算盘。

根据谢正对其他行业的数据分析，惠普和湖南的灰色空间大概是20%左右，如果IBM集采的价格比之还低10%以上，那就会让客户和惠普之间产生猜忌和内乱，这分赃不透明是灰色收入的通病。

虽然这次的谈判谢正什么都控制不了，但是现在任何一点点影响湖南项目的机会都不能错过，一定要确保最后关头会处于不败之地。

“诸葛和，你一定要帮我要到惠普当年在湖南的成交价格。”谢正给诸葛和打了电话，讲明了自己的想法。

“这次谈判，我什么也决定不了，只能找机会看能不能劝说老板把价格降下来，降到惠普在湖南成交价格的30%以下，才对我们有利。但是这一降，全国都降，也会对广东和浙江有影响的。”谢正在电话里给诸葛和分析了自己的想法。

诸葛和应到：”好吧，不过我们在总部降了，惠普在当地也一定有后招。这次湖南交上去的方案，我从阮文手里要到了，很初级，他们自己的需求还没搞清楚的，可以随便改。还有你的考试模拟题，我给阮文了，说你花大价钱从教育局买的，让他儿子好好学，他可高兴了。”

“丁坚最近还搞你么?”

“嗯，最近老实很多，听说一直想找去北京的机会呢。你小心吧，别找黑道做了你。”

“呵呵，如果有这本事还做什么IT啊，抢钱不是更快。”

“我看有人在IBM干，比马路上抢钱赚的还快。”

两个江湖难兄难弟互相调侃一番。

集采的转折，让谢正感觉到了一点生机，也知道了浙江和广东的时间表，现在湖南的时间表还出不来，如果能让设计院把时间控制到所有省份后面，肯定会有利很多。

要找机会分析浙江和广东的情况，看看他们的输赢几率到底有多大?

谢正有一套自己的赢单几率分析方法，百试百灵。

诸葛和很快就拿到了惠普在湖南历年的合同价格和产品清单，谢正分析了半天，结论是惠普在湖南的成交价格几乎是全国最高的，甚至高于集团内的广东和浙江。

这次集采对惠普很难受，如果他们降价会损伤与湖南客户的关系，不降又要面对IBM的价格压力，他们怎么办?谢正也没有类似经验，想半天想不出个头绪。

——

正文 跨三级的Review(2)

“亲爱的，移动全国马上要集采，我要忙一段时间，你最近怎么样?”谢正知道自己很快就会被闭关了，忙和各个朋友打电话，交待交待后事。

“你又要忙啊。”俞可可掩饰不住的失望，谢正天天泡在夜总会里，两个人最近很少见面。

“是啊，集采谈判，肯定要封闭。你最近顺利么?”

“我最近心情不太好。”

“怎么了?”

“我觉得销售工作和我想象的不太一样。”

“你想象的销售什么样子?韩剧那种样子?”谢正自从上次吃饭，听俞可可说她渴望家庭生活，就隐隐的有些担心，她可能不太适合销售工作。

在中国，标准软件一直很难卖出价格，客户到底需要多少个授权，根本就算不清楚，很多人都是和采购比着客户的钱包来设局，再自己比着公司的底线要价格，把灰色空间做大。这个行业的人员流动很快，很多人都是能捞就捞，不知道自己的明天在哪里。

“我也没那么想，但是我感觉好乱啊，这和我想要的生活不太一样。我喜欢开开心心的生活，听大家谈怎么分钱，让我很不舒服。”

“都经历过这一步，别多想，这社会和学校当然不一样。”

“我不管别人，请答应我，你不要做这种事情好么?”

“没什么吧，其实做自己就好了。我有个电话进来……”

高飞的电话，打断了两个人的谈话。

“高飞，怎么了?”

“新上去的三线也跟着Linda去苹果了，我最近刚刚被升了二线，现在管远想全国。”

“什么，你又升官了?这也太快了吧。”谢正没想到这个高飞居然短短的时间连升两级，比James都快。

“我晚上请客，天上人间，你也过来吧。”

“电信集采谈判会议，过不去啊。”

“啊，好，有时间过来啊。”高飞匆匆的挂了谢正的电话，看样子正在四处找朋友庆祝。

“喂，你说什么?……喂，喂。挂了，妈的，当二线了不起，挂兄弟电话啊。”谢正挂了电话后，忙打给以前的同事，得到了证实，高飞

的确刚刚被任命为远想的中国区经理，因为上面的两个老板都去了苹果，剩下的就一个顶一个的升了上去。

这他妈什么年代，还有没有王法了。

谢正郁闷的无处发泄，想来想去给富贵打了个电话：”老富，我最近会被调去搞集采，你那里有什么新闻么?”

“哦，James出了政策，要求STG的销售增加小企鹅的销售排名，排到最后五名的销售由James亲自Review，连续二个月排进最后五名的，PBC给三……”

PBC给三这个也太狠了吧，谢正听着大吃一惊。

PBC是IBM的员工考核机制一部分，评分分为一、二和三，三种级别，打三就是不及格，会影响以后的薪水和升职。根据规定PBC给三以后，第二年不能涨工资，三年内不得升Band，对人杀伤力是长久而深远，远远超过国内企业罚钱了事的一刀切作风。

——

正文 跨三级的Review(3)

“别逗了，老富你开玩笑呢。”谢正觉得富贵在逗自己玩。

“谁逗你玩，红鸟的董事长找到了你们美国的总裁，James已经答应我们帮忙出政策出货了。”富贵听着谢正和他嘻嘻哈哈的，没当回事，就挂了电话。

谢正不放心的拨通了周成的电话。

“不看邮件吧，James已经发邮件了，这回可不是开玩笑，排名倒数的要被JamesReview。不过我们WinbackTeam被特别提了出来，不用

排名，老板知道这里难做。”

和JamesReview?

谢正忘不了当年看见一个销售在电梯里被JamesReview的情景。那时James还是二线，在大陆已经开始有名气了。

这天中午，谢正和James的手下麦迪准备去吃午饭，有说有笑的进了电梯。

一进电梯，麦迪的表情马上变的非常不自然，谢正也发现，James在电梯里，大家都闭上了嘴。

“麦迪，你去哪里?”James永远都是一副温文儒雅的样子，可是眼神中透露着杀气。

James一口就叫出了麦迪的名字，麦迪也不能再装着不认识他了。

“嗯，嗯，James，您好。”麦迪的脸上一阵紧张，显然他并没有想到James直接叫出了他的名字。

“你去哪里?”James还是斩钉截铁的追问到。

“我，我，我去见客户。”

谢正一听，差点乐出声来，忙把脸转到一边去，可是麦迪的额头上已经渗出了汗珠。

“你负责的项目，审批已经到刘处长那里了。按照计划，你应该今天见他，是么?”

此言一处，谢正大吃一惊，James居然可以随口说底下销售负责的项目进展，连处长的名字都叫的出来，他手里全中国至少几百个项目

吧，每个项目三个关键负责人……

明显麦迪的惊讶程度绝对大于谢正：”哦，哦，哦。对，对，对。我是要去见刘处。”

谢正听着麦迪紧张的声音不禁回过头来，瞬间理解了什么叫面无血色。他的脸上一片惨白，豆大的汗珠从额头流了出来，两腿微微的在打哆嗦。

电梯里其他的人都注意到了麦迪的紧张，都不忍心的转过头去，有个小姑娘快忍不住的笑了出来。

“你约到几点?”James继续追问道。

“我，我，我现在就约。”麦迪紧张的用西服袖子擦了擦额头的汗，右手哆哆嗦嗦的拿出手机，在电梯里就开始找客户的电话。

谢正感觉到了时间的凝固，忙去看那仿佛停掉了的电梯，还好，快到一层了。

“快到一层了，这电梯真慢。”谢正说了句话，打破了电梯的寂静,也在暗示自己的兄弟。

可是这个麦迪已经紧张的不行，手一直在哆哆嗦嗦的按键，希望能马上找到客户的电话号码，嘴里还嘟囔着：”我刚刚上午通过电话，怎么找不到了。”

“叮咚。”电梯终于到了一层。

James先跨出了电梯，甩下一句：”你赶快去见客户。”

看见James走远了，电梯里的女孩才捂着嘴乐出声来，可是一看见麦迪怒目而视的眼睛，都吓的跑开了。

“别装了，你们老大走了。”谢正上去拍了拍麦迪的肩膀。

“谢正，我不吃不吃了，我得去见客户。”麦迪忙又按了电梯，返回公司取资料去。

大家都知道，在公司里见到James要绕道走，因为他可能直接就问你手头工作最细节的地方，回答不上来没关系，但是你老板一定会很惨，这回是赶巧了。

James的冷血在IBM也是名闻遐迩。

据传，当年他刚刚由二线升任三线经理的时候，第一天先找来当年一起同事的五个二线，告诉他们自己是新老板，请马上自行安排部门，他会安排人手接替他们的工作。

这事当然引起轩然大波，最终斗争的结果还是五个走了四个，整个部门被James大换血，换上了自己从最不被人注意的角落里提拔的几个经理。雪中送炭的意义远远大于锦上添花，这几个新上来的老总执行力可想而知。

现在要这些前线销售跨三级，单独被JamesReview?相信所有人的头后都是阵阵的冷风。

谢正打开电脑，果然标明红色的重要邮件赫然在目。

一红鸟会每个月向IBM提交由自己独家包销的小企鹅销售报告，每台机器后都要唯一对应IBM的销售姓名。

二每个月底STG全国销售Ranking(排名)，Bottomfive(最后五名)要被James在下周一上午Review，连续两个月进最后五名的，PBC给三。

三每个销售对应的一线经理全国排名，手下进Bottomfive最多的，和手下的销售一起被Review，超过三次和亚太区总裁AlexanderReview。

全国和小企鹅相关的STG销售大概八十几个人，十多个一线经理。这九十人之间互相PK，有创意。

谢正明白这回富贵的货不用愁了，大家肯定用项目补贴那个奇贵无比的小企鹅去，还好自己是在WinbackTeam。

——

正文 弹弓和AK47的较量(1)

说到谈判，尤其是价格，国内的企业在和外企谈判的时候最吃亏一点就是不熟悉外企决策的流程和需求，而外企的销售决策里最重要的一环就是首先熟悉客户的这两点，正所谓知己知彼方能百战百胜。

国内的企业都是官老爷，没有人走出来去了解乙方的需求和市场上的真实状况。这样谈判的时候，经常两眼一摸黑，毫不知实情到底如何，甚至用乙方提供的数据作为自己采购的论证。相比整天在市场上窜下跳、信息无比丰富的销售人员，这不是对决，是弹弓和AK47的较量。

而且这次集采，移动总部也不能决定买不买、也不能决定什么时候买和怎么买，对上述三点只有影响力，没有决策力，所以谈判筹码几乎为零。

这样的谈判，关键是，神要怎么谈，这让谢正很是奇怪。虽然无以数计的谈判书会列举各种各样的技巧和方法，但是真正致命的往往只有一种，对方会用什么?他没有想清楚。

第一日上午九点

入夏北京CBD，时不时的会阳光灿烂几天。一栋栋气派的大楼沿街一字排开，在金色的阳光下，闪闪发光。在那金色的大门口，一些人和车出出进进，正是他们在这里每年讨论和决定着上千亿的资金流向，决定着千千万万公司的生生死死。

谈判酒店的大堂已经挤满了各个厂商的队伍，分别排开，每个销售都西装笔挺，斗志昂扬，占据着大堂的一方领地，看上去都有不揣满钱包不罢休的劲头。

“IBM。”移动公司集采小组的秘书轻轻的把他们唤进了会议室。

Tony作为首席谈判代表，首先应了一声，然后领着大家步入了会议室。

Tony是E**Team里为数不多的香港人之一，非常典型，三十出头，无边眼镜，办事情简单利索的同时而又温文尔雅，比起台湾人的嬉笑怒骂少了些幽默，多了些实干。

大家一进入移动谈判的会议室，谢正就注意到了采购处处长李俊杰狡黠的目光，对方三十五、六岁的样子，和外企一身西服不同，他是一身传统的电信工作装，给人感觉异常的沉稳和干练，年纪轻轻能坐到集团这个黄金位置，想必是有其独到之处。

“李处，您好。我是Tony，IBM电信行业销售总监。”IBM的部门众多，身份复杂，Tony这么自我介绍并不准确，但是容易让客户理解并接受，让他们感觉来了个高级官员，因为真正决定的人都在后台。

看样子，客户已经派出了主力阵容，估计再出场就是王芸生或者集团副总裁，这场面上其实已经输了一阵。不熟悉对手的组织结构，也是谈判时处于劣势的原因之一。

“嗯，先交上来你们的报价和方案给我们看看。”李俊杰一挥手，秘书先收走了IBM的报价文件。

这是第一次报价，各个部门给出的都是市场价格，后面留着大把空间。这次集采，因为总部并没有决定权，IBM商议到最后的结果是——高价开场。在总部这里不动，回到地方再降，谢正相信所有厂商都应该是这个策略。但是，低价是对湖南有利，他相信Team里肯定还有和他一样藏有私心的销售，都在等待着机会。

——

正文 弹弓和AK47的较量(2)

李俊杰看到价格后的脸色，果然很难看。

“你们这是给集采的价格么?下面随便一个分公司的价格都和这差不多。IBM啊IBM、你们在移动做的那么差，几乎所有省都是惠普的，看样子你们根本没拿移动当客户，钱在银行赚够了吧。”李俊杰啪的拍了下桌子，合上了IBM的报价书。

“你们这是在浪费总部的时间，出去。好好想想，把价降了再进来。”李俊杰一挥手，示意让大家离开会议室。

Tony的手在桌子底下一按，示意大家别动，用比较温和的语气商量着说：

“李总，您看降多少合适?”

“降多少合适?能降多少降多少。你们知不知道这次集采的重要性，集团花了很大力气来做这件事情，当然能降多少降多少，否则我看是你们是永远没有机会了。”李处长盯着Tony的眼睛，语气非常严肃。

“李总，你看我们这款产品比以前已经低了10%，而且我们的产品性能是竞争对手的一倍……”Tony温和的解释着。

“这次招标的通知书上已经写了，只讨论价格不谈技术，具体的技术问题你们去和地方协商去，总部只看价格。”谈判还没开始，李俊杰就已经封住了技术优势这方面的话题，把所有人都拉到了一条起跑线上。

谢正看了看对方的谈判队伍，看样子还是有几个从地方抽调上来的技术人员，只是完全不说话，不知道是准备做什么用的。

“李总，我也很为难。这次包括的产品太多了，每个产品都有自己的价格体系，很难协调所有的部门……”

“那是你们的事情，和我们没有关系……”

“那您觉得我们哪方面价格不合适呢?……”

谈判你一句我一句的进行着，通常对方在差不多的时候会出一个降价指导，大家就会在这时适时的结束话题。

在这段时间，谢正一直在寻找对手薄弱的环节——技术人员和秘书，他们通常没有什么准备和心计，可是却知道整个谈判的底牌和细节，通过观察他们细微的举动，或许能找到很多有用的信息。

很多时候，环境的混乱也能带来很多机会。

U盘就是最容易泄露机密的地方。在会场混乱的时候，客户的秘书因为吃饭和休息，经常忽略自己插在电脑上的U盘，里面会复制所有厂商的投标文件。只要地形合适，谢正曾经多次在议标会现场，偷偷复制客户的U盘，现场就获得竞争对手的一手资料。

客户现场的无线网，也可以让私密的谈判马上变成了现场直播，有一次，谢正开着语音通讯软件，直接给后方的代理商直播谈判现场。代理商根据客户的对话，指挥谢正和内线给现场的人演双簧，谈判俨然已经成了秀场。客户主管听到了他想听到的话——IBM因为巴拉巴拉原因不能再降了，满意的结束了谈判，单子自然也顺利到手。

——

正文 弹弓和AK47的较量(3)

“你们的服务费这么高，我们再买一遍机器都够，这个一定要降。”李处果然先暗示了降价的重点，这也是此类谈判最先降的地方——因为在中国，人是最不值钱的。

其实无论合同怎么签，本质是一样的，服务费永远是最后的暴利，原因就是两个字——控制，客户买了产品后，就丧失了控制权，上船容易下船难。不过外企也愿意先降服务费，因为在其成熟的财务系统里，各个产品之间的利润是可以互相调配的，最终会根据比例重新分配给各个部门。

和国内的报价体系不同，外企的产品在中国通常采用高列表价，高折扣的形式销售，以来满足国内客户的砍价心理和回扣需求。例如，谢正负责的产品通常给用户的折扣是80%off以下，等于国内的两折。到最后，折扣每降低一点点，绝对价就降许多，这个才是大家最后谈判的重点。

Tony也借着服务费的话题，和客户客气了几句：”现在国内的人员成本越来越高，服务的成本也越来越高，降的空间有限啊。”

“有限、无限都得降，出去吧，叫惠普的进来。”李处一挥手，做了结束语。Tony顺势而下，领着IBM的谈判小组离开了。

惠普的谈判团队随之进入了会议室。

“李处让我们降服务费……”Tony出了会议室以后，第一时间先电话和后方的蒋义等人做了汇报，这个不出大家的意外。

“降吧，新购产品前三年免收，旧产品……”Tony和谢正等人传达了降价的决定，大家对于这个都是轻车熟路，简单的几分钟就改完了报价。

“大家玩玩电脑，别闲着，客户叫我们，就说上面还没批呢，多等会儿。”Tony看了看几个已经改完报价的同事。

这种拖延战术在谈判中大家常用，几个人打开电脑玩起了扫雷。

谢正看了看手表，这次谈判大概用了三十分钟，现在要计算一下惠普的时间，以来评估里面发生的情况。如果时间很短，说明他们价格报的更高;时间相同，说明大家都差不多;如果时间很长……他注意到Tony也看了一下手表，然后密切注视着谈判室的门口，大家都在评估着对手在里面碰到的情况，好做反应。

这些谈判细节老手都会注意到，不过也经常会被谈判双方利用。

谢正和客户就曾经设计过这样的局。

在一次议标中，在IBM进入会议室不久，客户的采购处长就大声训斥，声音大到会议室外的惠普是完全可以听得到，几分钟后，谢正等人都垂头丧气的退了出来。惠普进入会场后，处长的训斥就没有那么严重，谈判时间也拉的很长，沟通了很多细节，让他们误以为IBM价格报的很高，就没有调低自己的报价。

几次谈判以后，双方都签字确认了最终价格，结果让惠普的销售大吃一惊，IBM投的价格远远低于他们的预估值，结果他们被客户踢

出了局，再也没有还价的余地。

这些看不见的战争才真正考验主谈判人的能力。

三十分钟后，惠普的谈判队伍也离开了会议室，谢正明白，大家都差不多，所以遭到了类似的待遇，看样子，这场谈判肯定会是场拉锯战。

Tony和谢正都注意到对方也在计算时间，两个人会心的苦笑了一下。

谈判之神王芸生现在还没有出现，客户到底想靠什么压价格，这个谈判节奏怎么掌握，现在情商比智商更重要。

——

正文 商场上的马拉松(1)

“IBM公司，你们准备的怎么样了?”李处长出来看见了Tony等人。

“公司还在审批呢，还没下来。”Tony一边打手势让大家装出很忙的样子，一边回头和他答对着。

“赶快降，下午二点前一定要报上来。”李处一扭头走向了卫生间。

看样子客户要把IBM排在下午，几个人松了口气，可以放松的吃个午饭。

午饭时，谢正和其他的销售聊了聊，他们都有和自己类似的情况，同时负责总部和地方。按照他们的理解，地方客户都不希望总部集采把价格搞的太低，可以为自己留点控制的空间。

“那真需要降价怎么办?”谢正试探着问一个销售。

“没有这种可能，宁肯得罪总部也不能得罪客户啊。”这个销售斩钉截铁的说到。

“你的客户怎么样?”他掉头问谢正。

“一样，一样，宁肯得罪总部也不能得罪客户，抗着。”谢正心里暗暗祈祷这个传说的谈判之神能下点杀手，压低价格，否则靠IBM降价有点难。

第一日下午两点

中午休息过后，IBM一行人进入了谈判室。

“你们……”李俊杰看了看IBM的报价，皱了皱眉，把报价文件传给其他的成员。

“你们倒是挺听话，只降了服务费，这根本不够。你们知道这次全国的预算是多少么?”

Tony当然知道，大家在来之前已经拿到了客户总部的预算和各个分省的预算。

“这预算是移动的机密，我们哪有可能知道。”Tony没有进李俊杰的圈套。

“我知道你们的本事，哪次你们不知道。这个远远高于集团的预算，还得降。集团总部搞集采，你们给的折扣居然和地方省份的一样，不是开玩笑呢么。”李俊杰示意秘书拿出了IBM曾经和四川分公司签订的合同副本。

Tony拿过来看了一眼，确认了一下。谈判前，IBM已经汇总了和移动各个分公司的合同记录，他自然很清楚每个省的情况。

“这个价格已经是很低了。”Tony继续坚持着。

“集采的规模远远大于一个四川省，无论如何你们要降，要不降到预算以内，我看和你们也不用谈了，其他厂商的报价都在预算范围以内。”李俊杰把四川合同的副本收了回去。

“我们的产品性能是竞争对手的一倍，这么比我们很吃亏啊。”Tony还是坚持不断的和客户强调着产品的优势。

“你们的机器再好，如果不符合预算，集团也不做考虑，不降到预算范围以内，你们连采购清单都甭想进。出去，降到预算范围以内再来。”

李俊杰一挥手，请出了Tony等人。

出了会议室，大家看见惠普又被叫进了进去。

“小谢，你有什么看法?”Tony看了看几个产品部的人，想咨询一下意见。

谢正想了想，明白现在还没到关键时刻，暂时需要装一装。

“嗯，不着急降，比地方签的合同低点就可以，不是说王芸生会来么，留着空间给他砍呗。”

“你感觉惠普会是个什么情况呢?”Tony思考了一会儿，又问道。

“惠普的用户比我们多，地方上肯定不希望他们和总部谈的太低，不使出杀手锏来，大家肯定还都挺着。”

“嗯，你说的有道理，可是如果这里不降，李处长这关就过不去;如果降了，王芸生肯定还会大砍一刀……”Tony一边说一边自己摇着头。

“惠普比我们压力大，价格报的肯定高，李处要砍人的话，他们肯定死在我们前面，先看看惠普的反应……”谢正示意了一下会议室的门，里面很是静悄悄。

“好，你说的有道理，少降点。”Tony下定了决心，就给蒋义和雷越通了电话，反馈很快回来，同意此种判断——先少降一部份。

“把平均折扣从88%降到89%off。”Tony通告了所有人。

谢正把的价格降了下来，可是他知道依照惠普在湖南的价格，这个折扣还远远不能杀伤他们和客户之间的关系……

——

正文 商场上的马拉松(2)

第一日下午四点

“IBM，你们进来。”秘书又把谢正等人叫进了会议室。

“89%off。”李处看见了IBM的价格后，摇了摇头，把报价文件传给了身边的其他人。

“Tony，我问问你，你们是不是瞧不上总部啊，认为总部没有决定权。”李处的口气和严肃程度，比上次已经提升了一级，这回是来真的。

“没有，李处，您别开玩笑了，谁敢不听总部的话啊。”Tony嘻哈着，化解这严肃的气氛。

“那这是你们给集采报的价格么?你这是浪费大家的时间……”

“我们三年的服务费都免了，这个价格也是近年的最低价格，而且我们的产品性能比竞争对手高一倍，这样只需要买一半的机器就符合各个省份的需求，性价比我们最高的。”

Tony不理会李俊杰的摇头，一直在向整个谈判小组灌输着IBM产品的优势。

“你不用和我们说这个，我们不关心。据我所知你们给联通公司的价格，要远远低于现在这个折扣。今年是移动公司很重要的一年，很多分公司都在上新平台，你们就这个价格，可以明确的说，比其他厂商要高很多，这样你们一个省份也拿不下来。”

李俊杰拿着报价文件，又看了看。

“我看出来了，这么搞就是在浪费大家的时间。晚上八点，最后一次机会，报了以后不可以更改。集团决定，今天晚上剔除几个厂商出集采名单，分公司不得将其产品列入今年的采购名单。现在的情况IBM名列第一，到时候你们被集团踢出去，就自己看着办吧。”

李俊杰使出了杀手锏，招标小组其他人的脸色也都很紧张，看样子这次的集采并没有达到他们的期望值。

“李处，不知道这次集团评判的标准是什么啊。有的厂商产品很差，价格自然非常低，这样对我们是不公平的，IBM的产品一直是全球第一的。”Tony在试探着，看看对方的反应。

“什么标准?价格就是标准。我看不懂什么技术报告，就是知道如果你们的价格没有竞争力，肯定不会被集团采纳。”

“李处，IBM公司花了大力气一直在研发更好的产品，这技术优势不能不体现出来啊。”

“CDMA技术比G**好，客户认同么?市场说明一切，我们这国企都懂，你们外企不懂。”李俊杰的话让会场的人都会心的一笑。

“现在的竞争是全方位的，技术要最好，价格要最低，服务质量还要最高，客户的选择说明一切。就你们这个价格，更别提你们的服务了。我可以明确的告诉你，不降到最低，第一个被剔出采购清单的肯定是IBM，不用上报集团，我就能做主。”李俊杰把报价文件甩给了Tony。

谢正看着对面的谈判小组，每个人的气色都很凝重，看样子不是IBM一家抗着不降，没有采购权就没有谈判筹码，这个谈判对于他们来说真的很难。

Tony又解释了几句也没什么效果，几个人退出了谈判室。

“客户在威胁我们，他们不可能把IBM踢出局，那惠普不更猖狂了。”出了会议室的门，几个人聚到酒店的角落里交流了起来。

“那个王芸生呢?一直没出现啊。”一个同事问道。

“据说今天晚上会来，估计所有厂商都等着他呢。看刚才的情况，应该所有厂商都没怎么降，就等着王芸生来呢。”Tony回答道。

“他来能怎么样?他又决定不了什么?”这个同事的想法和大家一样。

Tony也是摇了摇头，这个答案只能等王芸生来给了。

“他不会不管事吧，走个过场，这样今天晚上就是最后的结果了?”小黄问到，他刚刚参加工作不久。

“不会，这次移动总部是花了大代价请他出山的，他一辈子的清名不会毁在这里的，否则还不如不来。”Tony摆了摆手，自己走到一边和公司汇报去了。

谢正也相信王芸生这关不会那么容易过的，可是IBM谈判团队甚至客户自己也没有人和他真正的过过手，没有什么经验好分享，只能静静的等待。

“周总，我们的情况是……”谢正打通了周成的电话，说明了一下情况。

“嗯，公司这边也讨论过了，既然王芸生没有来，暂时先不要降太多，听Tony的吧。”

谢正想了想，又拨通了雷越的电话。

“我听Tony说了，你的判断呢?”雷越显然也是刚刚听完Tony的汇报。

“客户看样子不是很开心，大家应该都抗着没降，等王芸生呢，我们应该不会被踢出局……”

“嗯，好吧,辛苦了,看晚上吧，有消息说王芸生晚上一定会到。还有这次谈判，不会那么快完的，上面给了他们很多时间，月底之前定就可以，辛苦了。”

雷越的话给了谢正启发，他打电话给酒店，希望能预订这次谈判的会议室，销售小姐告诉他，这间会议室已经被订了。

“我老板上个月就在那间会议室签了个大单，所以这次点名就要它不可，您帮帮忙。”

“嗯，我查查。这一周都被订出去了，而且如果其他人要订，还需要和客户沟通确认。你确认要订么?”

“噢，那算了，再说吧。”谢正挂了电话。

客户计划最少要谈一周?谢正算是放下了心，看样子还有得谈呢，静观其变吧。

——

正文 搞不定的采购(1)

第一日下午六点

“我们先降半个点，看情况再说。”Tony看了看大家，所有人都没什么异议。

第一日晚上八点

吃过晚饭，IBM一行人回到了酒店的大堂。其他的人也都在里面等待着过堂，大家面部表情都很平静，没有谁表现的很紧张，这让谢正看着感觉很不爽，如果这里不降，那自己的湖南只会更难。

按照惯例，IBM先进会议室。

“89.5%off。”李俊杰看到IBM的价格后，显的非常恼火。

“看样子，我的话你们没有听进去，不把你们踢出采购清单，你们是不会降价了?”李俊杰突然大声的训斥着，让所有人措不及防。

“李总，您说严重了。这个已经是最好的价格了，我们从来没有签过这么低的折扣，这都是为了集采特批的。”Tony的语音有些颤抖，他也被李俊杰的怒吼给吓到了。

“这是你们最好的价格?你们太不拿集团当回事了，看样子你们是不见棺材不落泪啊。”啪的一声，李俊杰把价格文件使劲的摔到桌子上，怒视着Tony。

“IBM的性价比肯定是最好的，集团也不能让宝马和夏利一个价格吧。”Tony避让开李俊杰的目光，站起来，用手指着价格文件后面的优势介绍，准备让李俊杰仔细看那里。

忽然，谢正感觉身后一阵冷风，整个会议室的人瞬间就安静了下来，坐在对面的李俊杰和其他谈判人员都抬头向自己的身后看去，李俊杰的表情也马上换了颜色。

“王总，您好。”

谢正回头向会议室门口看去，沉重的玻璃门被无声的推开来，一双懒汉鞋先进入了他的视线。

如果不是李俊杰的一声招呼，谢正的第一反应是想把这个走错路的看门老大爷赶出会议室。

一双勉强算是新的懒汉鞋、一身皱巴巴的军式套装、一脸饱经风霜的褶子、一对眯的几乎看不见的眼睛、一头乱七八糟的头发，好像许久都没有洗过，整个月薪低于劳保标准的看门老大爷形象。

谢正定了定神，仔细的看了几眼，忽然意识到眼前这个大约五十多岁的老大爷就是传说中的谈判之神——王芸生。

“王总，您好，这么晚还来啊，别累着。”谢正看着李俊杰微微颤抖的手紧张地握了过去。

“嗯，过来看看。”王芸生微微点了点头，扫视了一下全场。

全场所有人的都不由自主的站了起来，向王总问好。

“王总，这是IBM公司的谈判代表。”李俊杰挥手指向了对面，Tony见状也忙迎了上去。

“王总，您好。我是Tony，IBM的电信销售总监。”Tony还是发挥了香港人儒雅的一面，斯文的和王芸生打了声招呼。

“嗯，你们谈的怎么样啊?”王芸生没有理会Tony伸过来的手，直接坐到了谈判桌最前面的老板椅上，面无表情的看着所有的人。

“现在正在和IBM沟通价格问题，他们已经降了一部分，大家还在谈。”李俊杰回头示意秘书拿价格文件过来。

“其他的厂商还没有谈，正在外面等着呢。”李俊杰一边解释着一边手里拿接过来文件，准备让王芸生看。

“我来之前听说了，不用给我看了。”王芸生摆手示意所有人都坐下。

大家在其示意下纷纷回到座位，谢正也坐了下来。

看见王芸生上来就占据了桌首的位置，谢正明白这的确是个职业选手，坐在主位置上会对底下的人产生潜意识影响，不知不觉中对其言论产生认同感，这是谈判风水学。

——

正文 搞不定的采购(2)

“移动集团领导花了极大的心血准备这次集采，你们IBM要全力以赴的配合，拿出最低的价格……”

“是、是”IBM的一行人点头答应着。

“IBM尤其要努力，你们在移动的市场份额非常低，这是集团给了你们一个千载难逢的机会，可以更好的为集团IT化建设服务，你们一定要把握住。”

“是、是。”Tony继续点头答应着。

“这次呢，集团决定特别给你们机会，可以有机会替换其他厂商的平台。所以，请你们根据各个省份的需求，重新报上一份配置和报价，包含全中国所有省份的新平台和替换方案，重新报价。”

王芸生的每一个字都像石头一样砸在了屋内每个人的心头，谢正也不禁咯噔一下。

这份只包括IBM目标省份的报价和方案就已经让整个团队忙了整整一周，现在这么一改就要把全国二十三个省，五个自治区，四个直辖市，六百六十一个市，一千八百多个网点，三千多个终端，有新购的，有硬件，有软件，有服务，有升级……全部重新报一遍。

谢正还没计算完工作量，王芸生又发话了。

“此次招标时间紧急，明天上午十点请准时交到招标小组，迟到者按废标处理，价格报错者，所有产品按最低报价处理。小李，你把所有省份的要求重新再发一次给他们，你们一定要把握好这次的机会，给出最好的方案和价格，不要让集团失望。”

明天上午十点!!!

整个屋子里的人都惊的说不出话来，大家都明白这个工作量有多大，一晚上根本不可能完成。

Tony算是经历过大场面，没有慌乱，整理了一下领带：”王总，时间来不及，做不完啊。”

王芸生咳了一下，看了眼李俊杰。

“嗯，嗯，如果迟到按废标处理，这是集采的规矩。”李俊杰补上了这句话，还特别的清了清嗓子。

谢正看了看李处身边的秘书，看到她嘴角泛出一丝不易察觉的笑容，这让他心里有种说不出的预感，这谈判肯定没有盯秘书、偷U盘这么简单，但是说不定对湖南的项目也是个好事。

IBM一行人离开了会议室。

“这王总到底搞的什么啊?IBM根本不可能替换其他竞争对手的产品，他懂不懂?”小黄问道。

“他可是老狐狸，这次移动请他出山，是想来真的。”一个人回应着。

“穿那么破的衣服，装呢吧。”

“装?他也没办法，就得低调些。他的位置一年过得钱上百亿，只要嘴略微一松，就是几个亿，多少厂商围着他，可是目前为止没听说哪个搞的定……”

“采购处的头啊，这么装也太过了……”

“IBM负责商工银行有二十几个销售，看了十几年，没有搞定他的么?”

“被搞定，就不会这么多年不倒了……”

大家你一句、我一句的聊着。

——

正文 谈判的致命武器(1)

第二日凌晨二点

没时间回公司，酒店前台挤着各个厂商的销售代表。看样子，所有厂商都被命令重新准备方案，外企的圈子其实很小，大家负责一个客户很多年，又跳来跳去，彼此都很熟悉。

“兄弟们，同病相怜啊。”

“就是，就是，彼此彼此。”

IBM一行人疯狂的拼凑最新方案和价格，一夜无眠。

第二日上午十点

进入会议室的时候，谢正一头碰到了玻璃门上，身体不比念书的时候，现在熬一夜会难受很久。他环顾了一下其他人，大家都彼此彼此，个个脸色蜡黄，只有年轻的小黄看上去还算比较正常。

Tony把熬夜做好的报价交给李俊杰，在临交上去的时候，他还查看了最后一遍，如果报价出错，那会是不可想象的。

王芸生已经坐在了会议室的主位上，咪着眼睛看了看IBM的一行销售，手一摆示意了一下身边的工程师。

“大家好，我们经过一夜的讨论，决定将本次项目部分省份的方案修改如下……”移动的技术负责人根本就没有正视大家惊讶的眼神，拿出了一套全新的方案。

王芸生把IBM的方案拿到谈判秘书的手里，大声强调说：”请各位在中午一点前，交出最新方案，不能出错。出错，我方有权利选择任何一个有利于移动的价格。迟到者，废标。散会。”

谢正看到秘书手里拿着一行人熬夜做好的报价，根本就没有打开的意思，才意识到这是明摆着的要打体力战。

消耗谈判对手的体力，击败他们的生理和心理，特别是大脑的逻辑思维，这是谈判的致命武器。

什么舌战群儒、红脸白脸等技巧，都是基于对方生理正常的前提下来运用的，体力才是谈判的第一要素。没有良好的体力，大脑一片混乱，谈什么技巧都是废话。

谢正曾经在谈判的时候，以上厕所的名义出去偷偷休息。饿了，买个汉堡，在马桶上狼吞虎咽的消灭掉;困了，在马桶盖上小睡一会，最后还要装作体力不支的样子回去继续坚持。他最骄傲的事情就是连续参加六个大标的谈判，熬倒了一拨又一拨，终于把所有的项目都坚持下来，当时每个人都惊讶他的体力，却不知马桶上的汉堡包比什么都香。

王芸生上来一亮招，不禁让谢正暗自佩服，不愧是谈判之神，根本不浪费时间，直奔对方死穴而来，看样子自己又要在马桶上吃汉堡了。

“中午一点，不是成心不让吃饭么?Shit,王芸生肯定是故意的。”Tony出了会议室，一改斯文作风，开始骂起了粗口。

“是啊，最可怕的是这刚刚开始。”谢正自言自语道。

看着惠普的人也东倒西歪的进入了会议室，他心想，至少这场战争还是公平的。

——

正文 谈判的致命武器(2)

第二日中午一点

一行人手忙脚乱的赶在中午一点前做完了新的报价文件，谢正连去上厕所的时间都没有，更别提偷偷去吃汉堡。

“经过招标小组审查，IBM公司的管理软件少计算了一个省的license，根据规定，IBM所有软件的平均折扣降低0.1个百分点。”

IBM的人刚刚坐稳，李俊杰就公布了对上一版报价的审查结果，看样子还有一些人在后台专门负责计算各个厂商的价格。

小黄坐不住了，马上打开电脑检查自己的报价，因为他是负责管理软件的销售。检查了一阵后，他略微慌张的抬起头给了Tony一个肯定的眼神，报错了。

大家都理解的没有说什么，因为这个时间段内做出接近上千个单位的报价，出错几乎是必然现象，何况他一个刚刚工作不久的，还好没什么大损失。

招标小组的秘书拿着新改的折扣让Tony代表IBM在上面签字确认，王芸生在一旁发话了：”这次的集采是集团今年工作的重中之重，不能有一丝马虎，任何失误，集团绝不马虎和姑息纵容，所有人都一样。”

IBM一行人也没什么话讲，都点头称是，心里都暗暗祈祷其他厂商也出错，大家错成一锅粥，看王芸生先斩谁。

“你们的折扣和以前没有变么，集团把全国所有省份的机会都给你们，采购额比以前大十倍，怎么买的多了还不给降价呢?”王芸生看着最新的报价说。

“这……”Tony回答这个问题也犯了难，总不能说其他的省份IBM都不想要，退出其他省份的竞标，可是大家心里都明白，全部采购这个机会很渺茫。

“这，这已经是最低价了。”Tony说这话的时候，自己也感觉逻辑上站不住脚，有点犹豫。

“这是什么道理，集团给IBM一个机会可以占领全国市场，采购额大了十倍，你们的价格居然不变，卖白菜的都知道买的多要便宜，你们不懂么?”王芸生啪的把标书一合，抬起几乎看不见的眼睛扫向Tony。

“怎么你们IBM不想占领全国市场么?”

“想，嗯。”Tony也不知道说什么好，只好嗯啊着。

“如果你们不给出一个竞争性价格，集团只好放弃给你们参加全国设备竞标的机会，把你们从供应商名单中删除。这个集采的协议有效期五年，你们五年内都不想做生意了?”王芸生步步紧逼。

“那肯定不是这样的。”Tony还是不知道怎么说，只好说些稀里糊涂的话。

“集团给你们机会还不好好争取。这样，下午六点前给IBM最后一次机会，如果还是这种价格，你们直接把IBM从名单中踢出去,不用问

我。”王芸生回头对招标小组的秘书命令到。

——

正文 谈判的致命武器(3)

“啊，对，对。王芸生让我们必须降价，下午六点。什么?不是最后一次报价，只是说不降价，就废了IBM。现在谁也不知道该怎么办，IBM不可能替换全国所有的设备。李俊杰?李俊杰现在根本没有说话的机会……”Tony焦急的和后方沟通着情况，谢正忙借口去卫生间，跑到外面买个饼干，三下五除二吃完后，再跑回谈判的酒店，后面有没有吃饭的机会谁都不知道。

“小谢，你觉得形势怎么样?”周成的电话打了过来。

“不好说啊，这王芸生的路数，我搞不清楚，已经折腾大家一晚上没睡了。价格还是降点吧，不能降太多，后面肯定还会砍，全国替换这个方案是不太可能……”

“他给了所有厂商报价的机会，如果其他人给出超低价的替换方案，那IBM会不会全输。里面的人有没有机会电话打出来?”周成考虑的是最差的情况，这个也不能说是错的。

“我注意观察了，所有人的手机都收在会议室的一个角落里，打电话肯定是找不到人的。”谢正已经观察过了。

“他们里面谁去卫生间的次数比较多，或者谈判刚结束就去的?卫生间里可以打啊。”周成想了想问道。

“王芸生现在就坐镇谈判，他不离开会场，我看这阵势也没人敢随便去卫生间，没有人去吧……”谢正努力回忆着。

“你知道就知道，不要误报军情，观察了么?”周成听出了他口气里的犹豫。

“嗯，看了，但是没这么细，我以后仔细观察。”谢正心里暗骂，老子饭没得吃、觉没得睡，哪有精力去数客户上厕所的次数，还要做对比。

“ISU他们在努力联系客户的人，看看能不能问点什么出来。可能你做几套价格，等着下午六点再说。”周成挂了电话。

苦啊，谢正一听脑袋都大了，准备几套?报错了就全玩完。

“大家辛苦一下，先做三套价格，根据情况发展再决定报哪一个。”Tony传达了公司的决定，谢正看见新来的小黄直咧嘴，可是谁都没办法，只能抽几个耳光，让自己清醒点，不要计算失误。

“一天了，都没怎么吃饭、睡觉。”小黄先忍不住了。

“坚持一下，这次报完了，就差不多了。”Tony随便说了句对付着他，大家心里都有数，可是谁都没办法。

第二日下午五点

Tony的电话响了,公司负责总部的销售总算是联系上了一个谈判小组成员，得知其他厂商都在报全国的价格，目前为止都没降价。

“报最高价的方案，公司的意思还是坚持。”Tony回头告诉一帮正在手忙脚乱确认价格的人。

几个人长处一口气，因为大家都是先做的高价方案，这个概率最大。

小黄借着这个机会帮大家买了点肯德基，大家匆忙吃了几口，又被叫进了谈判室。

——

正文 软件和毒品一样暴利(1)

第二日下午六点

“90%off。”IBM的这个折扣显然没有让王芸生满意，可是好像也没有出乎他的意料之外。

“嗯，有省份提出你们的软件价格太高，能不能免费赠送一部分license。”王芸生示意工程师拿出了一些省份的免费赠送需求。

大家看到这个都长出了一口气，客户已经开始沟通细节了，而且软件的利润高，不降折扣，送点license是合理的要求。

“嗯，这个我得和公司请示一下，因为牵涉的部门太多了，我也定不了。”Tony还是采取了守势，拖延下来。

“我就不爱你们IBM谈判，谈什么谈，你们什么都决定不了，干什么都问公司，那你们来干嘛?让那个叫公司的人来。”王芸生很是不耐烦。

“嗯，不好意思，IBM的组织结构复杂，需要很多部门协调。”

“你们在中国多少人?嗯，再多还有移动的人多么?我们决定的人都在这里，你们的人呢，净来些没用的。谈个屁，有什么好谈的……”王芸生很是发怒的样子，站起来，来回的踱步。

“王总，您别急，稍等、稍等。”

IBM一行人都乖乖的退出了会议室，在外面耗起了时间。

“要的license也不多，没问题，送了吧。”软件销售根本没当回事。

“好吧，那我们也得在外面多等会儿再进去，别让客户以为这个送的很容易。”Tony还是坚持把戏演到底。

大家也都同意，有的人就赶快借着这个机会睡一会儿，实在是太困了。

第二日下午七点

“差不多了，进去吧。”Tony摇醒了几个睡觉的人，把大家又拉进了会议室。

“王总，公司决定，您清单上的这几个省份软件license可以赠送。”

“好，在这里签字确认，赠送的软件价值五百三十二万……”招标小组的秘书指示着Tony在备忘录上签字。

“嗯。”王芸生看着签好的协议，满意的看了一下。

“你们IBM还是很重视和集团的合作么，赠送了五百多万的产品，这都是你们IBM的产品吧……”

“是、是，肯定都是IBM的产品。”Tony点头答应着。

“嗯，我看别送什么软件了，那玩意也没啥用，你们硬件给我们降五百万，不是一样的道理么。”王芸生突然抬头直视着IBM一行人。

几乎所有的人都一咧嘴，明白上了圈套。

软件说白了就是张光盘，没什么成本。IBM的一个全球副总裁曾经对媒体说，这个世界上比毒品还暴利的就是软件，99%都是利润，软件是IBM……

当时看到这个新闻的销售们，都恨这个副总裁恨的咬牙切齿，有枪就想去美国毙了他。他想表达的是，IBM未来会利用高利润来加大软件研发的投入，可是记者把IBM软件和毒品一样暴利，这个重点做了标题，全世界人民都看到了，当然也包括中国。

——

正文 软件和毒品一样暴利(2)

聪明点的销售在这篇新闻曝光以后躲着客户，可是马上就要签合同的人就倒霉了。客户指着电脑上的新闻，对IBM的销售破口大骂，这合同没法签，自己不能当卖国贼，把钱送给美国人。

“我们投了大力气做研发….”这个可怜的销售回来和谢正学当时的情景。

“你们研发个屁了，利润99%，老子等于就是给你们送钱呢，我不当卖国贼，降价。”采购部主任不由分说，当场就降了20%，逼着他签字，可怜的销售就这么被副总裁出卖了。

“你说是不是官越大，越猪头，都他妈吃屎长大的。”这个兄弟一边吃饭，一边痛骂IBM的这个副总裁，软件卖点钱出来是非常不容易的，大家都能理解他。

“对，全世界的老板都一样，IBM没什么不一样。”谢正和几个兄弟们听着都笑得不行。

不过现在可笑不出来了。

软件是没什么成本的，可是硬件的成本很高，这哪能划等号呢?

“我们……”Tony张口说到一半，收住了嘴。

这个话真的很难说，说硬件的成本高，等于承认软件暴利，那软件还得降;说不降价，可是已经签了协议，赠送价值五百万的软件产品，客户替换等值的产品这个是有点道理的。

“嗯……”Tony也犯了难，微微皱了皱眉头，回头向其他的队员求救。

谢正在底下也琢磨了半天，没想出个所以然，反正自己也盼着降价，还是不要费那个脑筋。

“王总，IBM的结构复杂，各个产品之间独立核算的，这个需要向老板请示。”Tony实在也没什么理由，只能满口胡说，采用拖延战术。

“那你是干嘛的?”王芸生眯着眼睛抬头看看Tony，脸上还是没有什么表情。

“我是负责协调各个部门的。”Tony说完了以后，底下的已经有人在偷偷乐了。

“啊，你是协调各个部门的……那和秘书有什么区别。”王芸生此话一出，会场大部分人都忍不住，偷偷的乐出声来。

Tony自己也明白被绕了进去，只好以退为进，满口跑火车，反正已经这样了。

“对，对。我就是为各个部门服务的……”

“你们在浪费客户的时间和金钱，我和个秘书谈的着么?”王芸生突然改变了谈话的节奏，大声训斥道。

大家都不乐了，把表情严肃起来。

“我们出去商量一下。”Tony赶快把大家拉出了会议室。

“对，客户希望我们用等值的硬件替换赠送的软件，是啊，是被玩了……”Tony出了会议室，就忙和后方的团队通电话。

“降吧，公司同意了，降吧。不过让我们小心，别再出现这种情况。”Tony回来，指挥大家又降了五百万。

谢正一边计算价格，一边暗自回忆这个过程，客户等于什么都没加，玩了一圈，降了五百万，专业。

——

正文 完美的理由(1)

第二日晚上八点

“你们不是不能降么?”王芸生看着新报价，又来了新攻势。

“这是为了配合集团的工作。”Tony也不好说什么，只好陪着笑脸。

“我看你们根本没有合作的诚意，也没有合作的诚信。刚才说已经是最低价了，现在为了配合集团的工作又降价，我看你们IBM根本就是无信无意。”王芸生板着脸，看着对面所有的人。

“和你们这帮无信无意的人谈判，简直就是耻辱。连商场上最基本的诚信都做不到，让我们怎么放心把集团的IT平台交给你们。这是集团的命根子，里面存着所有的数据，不能出一点差错。我们要是像你们这样对待客户，早都被骂死了。现在的客户多算一毛钱花费都不行，要差出五百万，客户得砸了我们的营业厅。”

“对，对。领导说的对。”Tony频频对着王芸生点头，这时候说什么都不合适。

这时，李俊杰说话了：”针对你们这种情况，本应该把你们踢出采购清单，但是王总说就再给你们最后一次机会。”

他示意身边的工程师拿出一个新的方案。

看着这个新方案，所有人都大吃一惊，它既没有表明省份，需求也和以前完全不同，也就是说游戏重头再来。

“王总，这个需求变化很大啊?”Tony看着变化的方案，无比意外。

“集团做任何事情都是有计划、有步骤，清清楚楚的。是因为你们，你们报的价格前后多次变动，导致集团的预算与事实产生偏差，这个变化是你们造成的。你们使整个招标小组产生了巨大的工作量，你们应该来承担这个费用，你们知道集团这么多人，在这里多呆一天要多少钱么?”王芸生看看IBM的人，大家都没有说话，怕说了任何一句话，这个招标小组的费用就要算到招标价格里，再降一遍。

看到IBM的人都老老实实，没人辩解，王芸生摇了摇头继续说下去：”现在招标工作紧急，明天早上六点，把新的方案和报价交到这里。”

“六点?”小黄不禁失声喊了出来。

“你们走了以后，我们还要见其他公司，要谈到晚上两点，早上还要再见你们。你们价格和方案一次到位，就不会出现这种情况，这都是你们造成的。”

大家这下明白了，别问，反正什么都是自己造成的，老实干活就对，明摆着要耗死所有人为止。

出了会议室，有几个人实在坚持不住了，大家找个饭店，胡吃海塞一番，为新的熬夜做准备。

谢正借着吃饭的机会在饭桌上猛睡一会儿，迷迷糊糊的梦中看见了俞可可和叶莺一起来找他，结果在家门口，被堵了个正着，他吓的一下又醒了过来。

——

正文 完美的理由(2)

第三日早上六点

IBM一行人七歪八斜的进了会议室，移动的谈判小组居然换了批新人马，只是王芸生和李俊杰还在，他们玩起了车轮战术。

“根据最新的情况，我们细化了部分的细节，添加了一些新的需求……”移动的工程师拿出了更进一步的方案，大家也都没什么好说的，纷纷记下，回头修改报价和方案。

“中午一点前，一定要交出新的方案，有任何报价错误，按最低价处理。”这回不用王芸生说，李俊杰已经明白消耗战怎么打了。

……

移动总部如此这般折腾了足足五天，三拨人轮着和各个厂商的人展开了车**战。因为客户负责制的原因，每个厂商都没有人能来替换这些饱受摧残的销售们，每个人的生理都已经到了极限。

……

谢正五天就没正经睡过觉，也没机会好好吃顿饭，疲惫不堪的趴在桌子上，抬起疲劳的眼皮，看着屋子里的其他人。

Tony用领带沾了冷水，绑在额头上，左手拿着咖啡，右手不熟练的掐着香烟，拼命的让自己保持清醒，已然没有任何儒雅的风范。他必须把所有人的价格都核实最后一遍，不能再次出现报错价的情况。

小黄估计备战高考也没经历过这种阵势，俨然形神全失，躺在酒店的窗台上呼呼大睡。

其他的人也都东倒西歪，好的坐在椅子上，差的直接躺在地毯上，一副不省人事的样子。

“Tony，我们降价吧，再不降，要出人命的。”谢正指了指，桌子上一个上了年纪的销售趴在那里，呼呼大睡，熬夜对过了三十的人来说简直太要命了。

“不就点Commision(奖金)么，不就点人民币么!兄弟们实在不行了。”在说这句话的时候，谢正已经完全忘了什么湖南、什么赢单，都是肺腑之言，就想赶快摆脱这场噩梦。

“我也同意，但是得有理由啊。”Tony也不计算价格了，把身体靠在椅背上和谢正一起商量着。

“什么理由?就和客户说，IBM马上要发布新机型，所以老机器调价。和公司说，移动提出惠普降了20%，要求我们也降，不就完了。”谢正强睁开双眼，心底不得不服了这个香港人，办事情太较真，比大陆人可笨多了。

“那客户说想买新机器怎么办?”Tony的脑子居然还有点清醒。

“缺货，全球缺货。”

任何时候，缺货都是个完美的理由。涨了、全球缺货，客户快买就对了;跌了、全球缺货，客户不买就没有了;不想卖，还是全球缺

货。其实懂行的人都知道，IT产品只有卖不掉的情况，绝对不会存在缺货的时候的。只要有钱，什么都可以马上送到家门口。

“好吧，我看不降价，王芸生就会一直这么折腾。”

Tony打通了公司的电话，说了一堆理由，准备降价。老板们也感觉时间差不多，可以放个好价钱给移动总部，但是特别强调，这个就是最后的底限。

第六日晚上十点

“王总，和您说个好消息。”Tony的领带没了，西服也不系扣子，睁着疲劳的双眼，和王芸生解释着。

“IBM马上会发布一系列新产品，所以价格策略会有调整。中国和美国申请特批，才拿到了这个价格，这回真的是不能再降了。”

谢正掐着自己大腿，才能听清醒听到Tony的声音。

“92%off“

王芸生看着这个新的报价，点了点头，看样子是满意了，足足降了20%。

“你是说这个价格是美国特批的?”

“是啊，为了这个项目特批的。”Tony使劲地点了点头，这让王芸生的脸上有了点笑容。

谢正出了口长气。

特批?这种没有采购的协议，没有人会批什么特价。

“嗯，我们开会讨论一下。”王芸生让Tony等人退出了会议室。

一行人歪歪斜斜的回到酒店，有的人刚坐在椅子上就睡着了，谢正抢到了窗台的位置，吞下了几粒维生素，迷迷糊糊的进入了梦乡。

——

正文 暴利的矿泉水(1)

“我问大家个问题，价格是由什么决定的?”

“供需关系。”

“市场。”

“成本和行业利润率。”

“这是教科书上的内容，我来告诉大家市场上真实的情况。”谢正应邀给代理商讲如何报价。

“我来告诉大家市场上的真实情况，价格是客户的需求决定的，和产品成本无关。记住和产品成本无关。”

“拿竞争最激烈的高端市场举例，没有所谓的市价，大家都是比着客户的钱包，能卖多贵就卖多贵。同样的产品,对其依赖度高的客户，卖个上千万;对其无依赖度的客户，免费赠送。”

谢正转身在白板上一边写，一边说：“但是影响价格有三个要素。”

第一竞争对手的需求是价格的主要影响因素。

第二相对垄断度是次要影响因素。

第三目标客户群对此产品的最高消费忍受度为上限。

降低成本，调整决定价格的三要素，就可以扩大利润。

竞争对手的需求是主要影响因素。

例如：商场搞促销，免费赠送矿泉水，附近小卖部赔本都卖不出去。

“按照这个道理，这个社会雷锋多了的结果就是人才的廉价。”谢正举例说明到。

“对，所以企业和社会要宣传雷锋精神，降低劳动成本。“有人一下子明白了。

“所以大家要拿竞争对手要当父母一样对待，仔细分析他们的需求，因为他们也决定着你们的价格和利润。”谢正重重地在白板上写下——竞争对手的需求，几个大字

矿泉水怎么才能卖出暴利?

这个答案不难，就是把小卖部搬到沙漠里去，这里拥有矿泉水的小卖部A就和遥远的小卖部B构成了相对垄断。A和B的距离越远，相对垄断度越高，人们也愿意为之付出更多的钱来购买。

如何把矿泉水卖出世界最高价格?

请世界首富们带上所有资产，来到沙漠里，没有水源，就在他们奄奄一息的时候，世界上最暴利的矿泉水小卖部A出现了。

这时矿泉水的成交价格，可以定成这些首富的财产总和，他们可以忍受的消费额度要比普通人高出很多，也就是最高消费忍受度上限最高。

“所以大家要想赚钱，应该离雷锋对手越远越好，培养手下雷锋越多越好，客户越舍得花钱越好“谢正拿着麦克风走到讲台下。

满堂老总哄堂大笑。

“大家还要记住一个数字就是10%，它是最关键的价格差距比。超过这个比例，价格的魔力呈级数倍增，所以如果打价格战的同时又要保护自己的利润，价格比竞争对手低10%是投入最小，回报最大的做法。”

在《只有偏执狂才能生存》的书中，INTEL总裁格鲁夫写到，当年还是个小小的INTEL，在内存市场碰到了日本公司的集体打压。他拿到了手下交上来的日本内存企业战略报告，上面清楚的写到，销售不需要总部审批，可以直接比INTEL的内存低10%报价，你低敌人更低。

格鲁夫看着一屋子满满的库存，不禁仰天长叹——OnlytheParanoidSurvive(只有偏执狂才能生存)，因为INTEL已经错过了内存市场发展的最佳时机，最后他不得不退出内存市场，成就了他“虚度光阴”的三年。

“理论学完了，下面我们讲讲实战。”谢正又回到讲台上。

——

正文 暴利的矿泉水(2)

“根据统计分析，在老客户上投入一块钱的回报率是新客户的十倍，所以我们要留住老客户。”

每当讲到价格策略这里，如果看见有人没理解，他就直截了当的告诉代理们：”中国话就叫杀熟。”大家马上心领神会。

“修理您的宝马，买个新的备件贵，还是买个新车，按照比例分拆开核算贵?”

“肯定是买备件贵。”被4S点痛宰的经历,谁都不难回答这个问题。

“中国人的观念，老客户，不是应该便宜点么?这就是老外的杀熟。中国人的企业要么就是杀的不够熟、要么就是杀的不够狠。”

“对，对。宝马的一个观后镜就要四千多块，你说值么!”大家纷纷讨论自己被名牌宰的经历。

“按照此种分析，两台价格差距非常大的汽车上，目标客户的消费容忍度不一样，可是备件通用，怎么才能利润最大化?”谢正继续和大家衍生的分析。

“把备件稍作修改，使其互相不兼容。”有人大声喊了出来。

“对，这就是利用相对垄断度，区分客户群，来提高利润。谁举个例子?”

“你们IBM，同样的硬盘，高低端模具不一样，价格差十倍。”

“那如果你是竞争对手，是否可以打击这个利润点?”谢正笑笑不予置评。

用户购买了产品后，利用依赖性产生的相对垄断，增加其消费频率和消费金额，是投入最少、回报最大的生意，这点在外企的营销里，深入整个体系。

例如：惠普的打印机墨盒和硒鼓到期自动报废，用户更换备件时对价格没有决定权，只能高额购买，导致赔钱卖主机的惠普打印机部利润反而最高。

竞争对手怎么办?

IBM曾经力推兼容惠普的硒鼓和墨盒，打击它的高利润点——备件。主机赔钱，备件再不赚钱，这个生意就很危险了。

市场上也有很多反面的例子。

例如：2008年，天盛集团虽然垄断了英超联赛在国内的电视直播市场，但是定价突破了球迷对于直播的最高消费忍受度，结果大家都转向录播了，无人购买。

同样，了了2008年年中，阿里巴巴的客户集体退网，甚至在阿里巴巴门口自杀，都是因为相对垄断度的问题。和老美接了轨，实现了电子商务，大家发现钱反而更难赚了，他们把这一切怪罪在阿里巴巴身上。马云的阿里巴巴因为缩小了企业间的相对垄断度(物理距离和信息不对称度)，所以产品价格以最低为参考标准。没有价格联盟的厂家，一家赔钱出货，导致整个市场崩盘。

……

讲完课的谢正，走出了教室的大门，看到对面是一个透明的会议室。隔着会议室的玻璃，他看见惠普正在给王芸生递报价，上面清晰的印着几个数字，可是自己怎么也看不清楚，努力的瞪着眼睛，突然，俞可可拦在中间，笑眯眯的要和自己去上海玩，身上还散发着那股让自己着迷的味道。

……

——

正文 谁决定和谁谈(1)

第六日深夜十一点

“小谢，起来了。”Tony上来推了推谢正，移动总部已经在叫IBM的人进去谈判。

“Tony，电信行业是不是IBM中国最大的客户?”

“对，毋庸置疑，电信肯定是老大。”

“两个月前我们去美国，他们的电信平台早在十年前就已经搭建好了。现在，全世界，大规模搭建电信平台的只有中国。在###行业，移动的采购量不是老大也是老二，那我们有没有资格要个全世界最好价格?”王芸生一个字一个字斩钉截铁的说道。

“当然，所以这次的价格调整是美国总部特批的。”

“那去年年底中国的税务集采，你们投的折扣是谁批的?”王芸生此言一出，IBM的人都不敢接话了。

去年年底，中国税务系统二期招标，是中国有史以来采购量最大的一单。一期惠普投了超低价中标，甚至上了华尔街日报，对股价都产生了影响，让IBM非常被动。二期不仅大于一期，后面还跟着采购量更大的三期，再加上当时是IBM的财务年年底，所以IBM不惜血本投了个超低价，成为二期最大的赢家。

可是中国税务和移动公司不同的是，税务总部有采购的决定权，而移动总部没有，投了低价还要面临地方的最终采购，可是谁能当面和王芸生说您没有采购权呢?

“嗯，我是负责电信行业的，税务的具体情况我不清楚。”Tony玩起了太极拳。

“你不清楚，那IBM谁清楚?”王芸生死死的盯着Tony，眼神让人不敢直视。

“亚太区总裁比较清楚。”Tony还算清醒，把球踢到了亚太区。

“好啊，你就把亚太区总裁叫来，我和他谈谈。”王芸生不?不火的问道。

“这个……”Tony犯了难。

这些总裁都是去见关系很好的客户，大家你好我好大家好的聊聊就散了，没人到这种关系很差的客户找骂来。

“亚太区的总裁在东京呢。”

“你们的亚太区不包括日本吧?”

“对，日本算是独立的一个区，向美国汇报。”Tony话里微微有了颤音，大家真的都不知道王芸生在打什么牌。

“那他整天呆在东京干嘛，IBM一年几百万养个老总干什么?我们这么大的客户，一次也没见过。”

就现在这种状况，安排亚太区老总见王芸生，那还不如让Tony直接辞职算了。

“这个有点难，通常都是预约的……”

“你是说最大的客户见他还需要预约么?”

“不是，不是这个意思。现在安排真的有点困难……”谢正看见Tony偷偷的掐自己大腿，肯定为自己迷迷糊糊的钻进这个套子里而痛不欲生。

“有什么困难。”王芸生靠在椅背上，不慌不忙的看着Tony。

“嗯，嗯，得安排时间，我不知道他现在在哪里。”Tony支吾着。

“我可以等，不着急。”

“我和公司商量一下。”Tony老办法，先退出来再说。

——

正文 谁决定和谁谈(2)

出了会议室，Tony直奔卫生间而去，用冷水洗了洗脸，好让自己恢复清醒。

一行人也都努力让自己保持清醒，可是办法谁都想不出来，你看看我我看看你，所有人的大脑都处于停滞状态。

Tony想了想，还是拨通了公司的电话。

“对，王芸生说想见亚太区老总，对，我没答应。嗯.....嗯。”

“雷越说了，他可以随时来见王芸生，见亚太区总裁肯定不行。”Tony挂了电话和大家转达着。

雷越是电信事业部的中国区总经理，专负责移动的，这个级别也算是够，他也做好了准备。大家都没什么好想法，觉得也还不错，就又排队进入了会议室。

“王总，我们暂时联系不上亚太区的总裁，我们中国区总经理雷越，雷总他随时可以和您见面，您看可以么?”Tony紧张的看着王芸生。

“雷越，他能决定价格么?”

“他是行业销售的中国区经理，不是产品部的，价格是需要他和产品部一同制定的。”Tony也算是为雷越留了条后路。

“那我见个屁，级别高有什么用，什么都定不了。他妈这么多废话，你们中国区到底谁能决定价格?”王芸生怒吼了。

“James，James，James他是IBM的大中国区总经理，所有行业的价格都归他批。”Tony被这声怒吼震的一个激灵，马上就给出了答案。

谢正听到这里，忙掐了自己大腿一下，确认没听错。所有人都有个轮流休息的机会，就Tony根本没过，看样子是脑子坏到了，这James的名字可不是闹着玩的。

“嗯，我也听说过这个人，很有名气么，每次和IBM谈判，就听说要找他批价格。你说你们都定不了，和你们谈个什么劲，谈来谈去还是找他批。好，亚太区老板在美国开会，那我就见见中国区老板，把这价格定了吧。让James来见我，不用那个雷越了。”

Tony这时候才反应过来，后悔的用手直掐眉头，IBM都知道James杀人不眨眼，这见王芸生可不是开玩笑的。

“雷总，他已经安排好了，随时可以过来见您。James的时间我还不知道……”

王芸生看见Tony为难的神情，嘴角的微笑一闪而过。谢正看明白了，他就是要见大家都拦着不让见的人。

“好，你们也累了好几天，辛苦了。今天就到这里吧，都回去休息休息。明天下午二点，请你们的James来这里，我和他把价格最后定一下，回去吧。”

大家一听到今天晚上可以睡觉的话，忽然间都清醒了，用无比渴望的眼神看着Tony，仿佛在说管王芸生想见谁呢，先让我们回家睡觉吧。

Tony站在那里想了半天，也根本想不出什么眉目，摇了摇头，领着大家退出了会议室。

出了移动总部，很多人累的实在是受不了，都回家休息了。只有Tony和谢正坚持回到公司，因为雷越和周成正等在那里，准备一起商量对策。

谢正一进入办公室，先宣告自己已经坚持不住了，只能旁听，Tony也是简要说了几句，表明王芸生明天下午想见James，就歪倒在了一边。

“你们的价格谈定了么?”周成看见两个人累成这样，同情的直摇头。

“没完全定，所以王芸生想找James再谈。”Tony应道。

“我随时可以去啊，找James……”雷越犹豫地看了看周成。

“不成，这价格还没定呢，怎么能找James呢，去了谈什么呢?”周成看了看大家，这是谢正第一次在周成的嘴里听到不成两个字。

“王芸生谈到了国税的单子，不过没有提折扣是多少，不知道他知道不知道。他应该是觉的现在的价格不够低。”Tony靠在椅子上，有气无力的答到。

谢正看出了雷越的矛盾，让James去，有可能放出比较低的价格出来，可是也让人很担心，不知道会发生什么，周成肯定是不想让大老板去见这种客户，场面控制不了。

一行人谈来谈去，最后决定还是明天联系一下王芸生，看看可不可以让别的老板代替James，雷越也没有说出自己的心里话，大家对James都心存忌惮。

虽然第二天下午才要去见客户，谢正却不敢睡觉，怕自己一睡不起，错过谈判。他和Tony找家桑拿，在里面按摩按摩，一直保持着清

醒，这样一直坚持到了上午。

——

正文 只能听天由命

一进入IBM的会议室，两个人吓了一跳，里面密密麻麻，和移动相关的老板几乎都在，十几个人在激烈的辩论着——到底谁去见王芸生合适，大家心里都明白，James是肯定不适合。

“Tony你来了，赶快给客户打个电话，说下午我去见他，James在信息产业部开会呢，去不了。”这是蒋义在说话。

蒋义是产品部的中国区经理，也负责审批价格，和James的区别是不负责香港和台湾，也是最适合的人选。

大家已经讨论了半天，应该先说哪句，后说哪句，王芸生怎么说，应该怎么回，已经精确到了具体的某字上，就等着Tony到。

Tony听了听大家讨论的结果，知道这也是最佳方案，就在万众瞩目之下拿起了电话，把电话调到了免提，所有人都静悄悄的听着。

“喂，移动招标小组么?我是IBM公司的Tony，找一下王总。”

“你好，我是王芸生。”

“王总，我是IBM的Tony。”

“嗯，Tony这几天辛苦了，什么事情?”王芸生还是很客气。

“谢谢王总，下午的谈判，IBM产品部中国区总经理蒋义会去，他是中国区专门负责决定价格的。”Tony用的是封闭式语气，没给王芸生选择的余地。

“他和James什么关系呢?”王芸生没有中圈套，直切重点。

“James和信息产业部有个会，下午去不了。”政治大于生意，Tony拿出了信息产业部来压王芸生，这样让他也不会有什么没被重视的感觉。

“蒋义和James什么关系?”王芸生没有被Tony的话题带走。

Tony看了大家一眼，无奈的耸了耸肩，不能再躲了，蒋义想了想，给了他一个肯定的暗示。

“蒋义负责中国区，James负责大陆、香港和台湾，中国区的价格都归蒋义管。”这句话是刚刚大家商量的结果，希望能在客户心目中弱化James的地位。

“什么时候James有时间了，你们什么时候再来和移动谈，否则叫你们亚太区老板来见我。”王芸生不容Tony反应，啪地就挂了电话。

听到王芸生这么强势，一屋子的人都鸦雀无声，有几个经理摇摇头，马上离开了会议室，离这个事情远点是最好的选择。

谢正感觉到了这里死气沉沉的压力，不过如果自己能和James一起去见客户，对于自己未尝不是一个锻炼的机会。

蒋义和雷越两个人走出会议室，到外面商量了几句，又返了回来。

“Tony，我去和James商量，看他的时间安排，定了你再通知客户。”蒋义把决定通知了Tony，也让谢正松了一口气，自己总算熬出了头。

Tony和谢正等几个销售，到楼下的星巴克点了几杯咖啡，静静的等待着结果，气氛窒息般的凝重。

很快，蒋义打来了电话：”“James同意了，明天上午十点，我和雷越都会去。”

要和James一起见王芸生，整个谈判小组的人紧张到了极致，大家聚在一起讨论来讨论去，想做好先期准备，以防现场出现各种情况。

“我看啊，别准备，王芸生太难对付，大家都好好休息休息，听天由命吧。”谢正喝光了自己的咖啡，找个销售，两个人一起在谈判的酒店开个房间，早早睡觉，防止第二天迟到。

手机、闹钟、电话叫醒，两个人做足了所有的防范。连续五天没有好好休息，这一觉睡过去，真的说不好什么时候能起来。

躺在床上，两个人居然兴奋到失眠，于是比了半天，看看到底谁，曾经最辛苦过。

谢正赢了，最高纪录是连续十天没睡觉，然后连睡三天。

“那你怎么吃饭，喝水呢?”同事奇怪的问道。

“连睡三天，醒都没醒过，哪能喝水……”谢正还没讲完，就已经呼呼的睡了过去。

——

正文 打垮心理和生理(1)

第八日上午九点

谢正等人早早的站在了谈判室的门口，等着James和其他老板的出现。

“都有谁和James在一起?”谢正紧张地问Tony。

“蒋义、雷越和周成，能来的都来了。”Tony叹了口气，紧张的在会议室门口来回的踱着步。

谢正整理了一下领带、擦了擦皮鞋、把手机静音、电脑充电、去过厕所、尽可能记下些重要数据，再整理一遍呼吸，所有前提工作都准备就绪了。

“来了。”Tony小声提醒了一下，直接迎了上去。

James和往常一样，一身整齐的西服打扮，全身上下一尘不染，皮鞋泛着金黑色的光芒，鼻子上架着副金丝边眼镜，微露杀气的小眼睛立在其后，步履匆匆，身边站着蒋义、雷越和周成。

IBM的老板都是同样的打扮，深色西服、白色衬衫、蓝色领带再配上黑色皮鞋。一行人走路带风，不苟言笑，远远看上去就像是黑社会聚会，谢正看到了帮派老大，浑身紧张，仿佛看到了周润发扮演的小马哥，只是这个杀气更重。

“现在什么情况。”James看见了Tony，停了下来，双手威严地抱在胸前。

“王芸生就，就等在里面，我刚才进去打了声招呼，客户都到齐了，就等我们了。”Tony和James还是比较熟，但是说话还是微微有些紧张。

“嗯，那好。我们进去吧。”James用他独有的小眼睛，巡视了一下围在身边的价格销售，示意让Tony领路。

谢正和其他人等忙站在了所有老板的后面，紧张的等着。

Tony推开了厚厚的玻璃门。

“王总，我们IBM的几位领导来了。”

谢正通过众人的缝隙，看到会议室里面，王芸生领着李俊杰等人坐好了一排，正等着IBM的人，桌子上规规矩矩的摞放着IBM的投标文件。

James、蒋义、雷越和周成等人跟在Tony的后面鱼贯而入，谢正也跟着踏入了会议室，站在了周成的后面。

——

正文 打垮心理和生理(2)

王芸生这次没有坐在桌首的位置上，而是坐在了桌子正中间，面对标书，一直一言不发的看着IBM一行人走进会议室，纹丝不动。

James先坐到了和他正对的椅子上，省下的人都慢慢的在找自己位置，谢正也在拉自己的椅子，这时候，王芸生说话了。

“你就是James?”

“是。”James刚刚坐下，顺势微微的弯了一下腰，脸上浮出了少见的笑容。

事隔多年，谢正想起当时的画面，都能清晰的回忆起每一个细节，就像是电影的高速慢放，又像是爱因斯坦在一旁缓慢的讲解着时间的相对论，总之空气中灰尘的每一个翻滚都是那么的清晰而缓慢。

“滚，就你们这破价格还有脸来和我谈。”王芸生抓起眼前厚厚的标书，顺着还没关严的玻璃门，一把狠狠地拽了出去。

当时是个春光明媚的上午，纯洁的阳光一道道洒在会议室的桌面上，空气中的灰尘在光线和阴影之间随意的翻滚着，突然一股强大的力量让它们同时都转向了一个方向。标书在空气中快速的掠过，身后留下了一片真空，那些随意翻滚的灰尘都被快速的吸进这片看不见的空间，撞做一团。

谢正呆若木鸡的看着标书翻滚着穿过玻璃门，掉在了会议室外面的大理石地面上，啪的一声，这时王芸生的声音才传到了大脑的思维中枢。

“滚，就你们这破价格还有脸来和我谈。”这声音仿佛大锤一样，重重的敲到了他脑海的最深处，血液都知趣的凝固在心脏里，躲避这重重的一击，脸上已经没有半丝了。

是真的么?

谢正仿佛坐上了时光机器，脑海里用最慢的动作，自动的重复了一次刚才的画面，虽然时间仅仅一秒钟，可是仿佛一个小时那么漫长。

他努力让大脑控制着眼球的肌肉，把眼神从地面上的标书移到James脸上——他的脸部肌肉是静止的，没有任何变化，又或者是自己大脑的生物钟慢了一万倍，然后定了格，因为James那一刻的表情这么多年后，还是静止在脑海里的那个记忆细胞上。

所有人都被王芸生的这个意外举动吓到了，会议室里静的听到针在空中滑落时和空气分子摩擦的声音。

James看了一眼王芸生，没有说任何话，从刚刚坐稳了三秒的椅子上站起来，转身走了出去。

门口一个还没有进来的销售忙努力推着会议室的玻璃门，给James让出一条路，大家见状也都一言不发的跟着小跑出了会议室。

Tony手哆嗦着从地上捡起标书，递给身边的人;谢正也忙三步并做两步的跟在了周成的后面，自己的小腿肚子在不由自主的抽搐着，不知道要做些什么才好。

他只是知道这个谈判小组所有人的生理和心理，在这一刻，统统被摧毁，彻底的没有了。

James走到酒店的大门口，和蒋义及雷越耳语几句，就自行离开了。

——

正文 还是保命最重要(1)

雷越通知远远站在一旁的大家，先回公司，开会之后再决定下一步怎么办。

谢正一坐上出租车，就瘫软在座位上，浑身已经找不到半点支撑的力量，只能迷迷糊糊的靠在车门上，看着CCTV的”大裤衩”徐徐向身后飘去。这事赶快结束吧，管它多少折扣呢，反正不是自己兜里的钱，还是保命最重要。

回到公司，他找个会议室，把门反锁，趴在桌子上，手机放在耳边，闭上眼睛，揉了揉自己的小腿肚子，抓紧一切时间让自己的大脑恢复正常的运转。

迷迷糊糊中，王芸生的逻辑却在他大脑里渐渐清晰起来。

先拖垮生理，再彻底摧毁心理，下面再开始只有他一个人的战役，因为大家肯定都老老实实，任由其摆布。在这种毫无决定权的谈判背景下，这的确是个聪明办法，而且这些肯定也是做秀给集团总部看，相比打口战来说，这些工作更可被记录、对比和考量，现在就剩下结果了。如果不出意外，蒋义他们肯定会放价格出来，就是不知道James怎么想……

叮叮，电话的铃声缓慢地进入了他的听觉神经，被这次谈判折腾一圈以后，谢正彻底的理解了时间的相对论。身体所有的器官反应机能全部下降到最底点，他真的想这一切赶快结束，自己会找个桑拿，好好的休息休息。

是周成的电话号码，谢正连抽自己几下耳光，假装清醒的动力都没有了。

“喂～”

“政协，你睡觉呢!在哪里呢?”

“我在一个会议室里，太困，坚持不住了。”

“下来，到咖啡馆聊聊，给你醒一醒。”周成把谢正叫到了楼下的星巴克。

“下一步怎么办啊?”谢正喝了几大口咖啡，感觉清醒了许多。

“应该是降价了，没什么办法，就是降多少的问题。”周成的语气表明对当前的情况也无能为力。

“James怎么看这事。”谢正最关心这个问题了。

“他认为ISU的客户策略还是有些问题，明摆着被客户玩了，还能说什么?”

那倒还好，谢正心里暗想。

虽然客户关系主要是ISUTeam的工作，可是移动集团这个客户难做是有了名的，IBM在它上面很多年也不拿单，谁都不是超人，半年就能改变过来局面。不过王芸生这样做，有助于帮助自己在公司内部要价格支持……他不由自主回到了自己的小算盘上。

——

正文 还是保命最重要(2)

“但是，国顺昌非常不满意，认为雷越的客户工作不到位，不同意降价。”周成的话打断了谢正的胡思乱想。

“啊，他凭什么不同意啊，从来也不见客户的人，这次也没来。这回是客户成心搞厂商，我就不相信，惠普不被王芸生骂出去，他这么搞所有人，肯定是对价格不满意，就希望降价。”国顺昌名字的出现，打破的谢正对价格的臆想。

“国顺昌的逻辑是如果被客户骂就降价，那客户一直骂呢，我们一直降?我们的降价要有逻辑和证据。”周成奇怪的看了一眼反应非常激烈的谢正。

“呦，老大就是老大，说的有道理，如果客户一直骂呢?”谢正听的有点哭笑不得。这位老大看样子是想彻底牺牲移动这个客户，借机清洗手下的队伍。无论什么原因，哪有这种客户关系下，拦着不让降价的道理呢。

经过这小半年的工作，谢正也看出了眉目，这妨碍自己赢单的最大阻力不是在客户，而是在内部，这###害死人。

“周总，咱们抛开所有表象不谈。你说国顺昌这拦着不让降价的需求是什么?”谢正真的被搞急了，只能和周成打开天窗说亮话。

周成摆了摆手，示意谢正有些话题不要在公司楼下的星巴克讲，各种各样的人太多，难免被听了去。

“那他们下一步想怎么办?”谢正环顾四周，的确太多的同事在周围，自己也只好压低了声音。

“他们会找关系去和移动的董事长见个面，谈一谈，雷越最近正在安排这个事情。所以，你最近可以先休息休息，恢复一下身体。”

“都这个时候了，谈有什么用，客户明摆着就是要降价给上面看么。”

“他们想在关系层面努力努力，也是好事。”

“他们的脸值多少钱?就移动这关系，还不趁机会靠价格战打破原有的利益链，还想凭关系，以为自己是超人啊。”

“小谢，怎么给你累成愤青了，你不能假定他们没关系。”

“关系硬?他们在厂商待着干嘛，被香港人管，被美国人查的。自己开个公司，把**的钱都揣兜里好不好。所有的牛都被吹到天上去，地上谁干活?”谢正一想到这么拖下去的结果，可能又是被客户疲劳战术，就气的不打一处来。

“成了，叫你出来，也是让你清楚一下形势，别发牢骚了，趁着现在好好休息休息。”周成安慰了几句谢正，就忙着开其他的会议去了。

谢正自己一个人坐在星巴克给雷越打了个电话，得到了同样的答复，因为国顺昌希望他能安排见移动集团的董事长，所以和客户的谈判暂停。他也不好问细节，因为这种事情很敏感，只好稀里糊涂的挂了电话。他想来想去什么都不如身体重要，干脆提前回家，一头倒在床上死死的睡了过去。

——

正文 成本是最高机密(1)

两天以后，谢正才算彻底缓了过来，期间接了几个电话，可是公司却没人打过来。他自己也落个清闲，不去招惹是非，晃荡到富贵那里，看看他的小企鹅卖的如何。

“哎呦，政协，好久不见到你了，集采谈的怎么样了?稍等，我接个电话。”谢正走进富贵办公室的时候，他正左一个右一个的接电话。

“你先忙，我不着急。”谢正自顾自的沏了杯茶，在那里等富贵接完电话。

“小老弟，最近这打电话让我帮忙的人太多了，都是要帮忙给点小企鹅销售记录的。”

“那不挺好，卖了么?”

“都是要数的，没真单子，都是承诺会给客户报，离成交还早着呢。”

“承诺没用啊，别到时候就没了。”

“没关系，反正这是按月来的，骗了我，下个月就没有了。”

“那你们多少钱出?”

“成本加上15%的利润。”

“你们可是分销啊，这价格可是够贵的，光成本就够买两台的了，谁买啊”

“你们IBM自己揉成本去呗，我根本都不管，反正就是这个价。”富贵一副轻松自得的样子，谢正明白他的这个雷算是让James解决了。

James的这个政策等于是强推小企鹅，大家卖也得卖，不卖也得卖，很多销售都用项目里赚的钱补贴小企鹅带来的亏损。红鸟也好，富贵也好，都坐等着收钱，这远远强于自己认赔甩卖。

“你们集采进行的怎么样啊?”富贵问道。

“别提了，客户把我们玩死了，James都被搞了，这回，不知道多少人要死掉。”谢正把故事简单说了一遍。

“现在的客户越来越精了，小心点别把自己陷进去。”富贵这个老江湖，虽然雷踩的多，听了也是直摇头。

大家没说几句，富贵的电话又响了起来，又是一个要小企鹅报告的，谢正见状，告辞回到了公司。

“政协，看你气色比前几天好多了么。来，找个会议室聊一下。”周成一看到谢正回到了公司，就把他拉进了一间会议室。

“怎么样，有什么新消息么?”看着周成一脸的平淡，谢正也没什么大指望。

“国顺昌去见了移动集团的老总了。”

“怎么样?”

“移动老总能说什么呢，就是强调集采对所有厂商都是公平的，也一定会公平对待IBM的，这些老大见面能定什么?”

“这都是官话啊，移动能不公平的对待IBM么，我谢谢他，那国顺昌的结论是什么?”

“昨天会上，他认为客户肯定会公平的对待IBM，所以我们不应该因为王芸生见James这件事情降价，降价要有依据。”

什么，还是不降?谢正听的把休息了几天的好心情都气没了。

——

正文 成本是最高机密(2)

“这什么逻辑啊。这个阶段，移动老总横着不能说IBM报高了，再降点吧，这也不是他这个位置该说的话啊。闹着见客户，见了后拿他们的官话来当证据，不让降价，这不是玩内部呢么。”

“政协，你不能下这个结论。现在我们也没渠道知道惠普的价格，降价是没道理的，不能乱。”周成嘴上说着，可是表情也有点无可奈何。

惠普的价格?谢正想了想，自己也不敢在这么大的项目上，胡编个惠普的报价来当证据，那是找死。

“那惠普去年在移动的平均成交价应该算是个证据，我们是WinBackTeam，PricetoWin，总应该比惠普的要低啊。”谢正想不出现在大家能拿出什么好的数据，只有点历史的。。

“James那里有，Tony的价格已经比那个低了，要不你以为他的价格从哪里来的。”周成撇了撇嘴，示意谢正已经被谈判搞糊涂了。。

“他的数据从哪里来的，是多少啊?”

“那不能让你知道，否则大家不都猜出来的他的底价了。”

谢正听了不禁苦笑一下，他明白周成在说设呢么，在IBM，特价申请越来越像是猫捉老鼠的游戏。

IBM高端产品的价格在各个行业都不一样，甚至在同一个客户同一年也有不同的成交价格，除了成本因素以外，这主要是因为在面临的竞争不同导致的。

按道理，销售向公司申请特价是根据客户成交价减去代理利润后，计算而得的，客户成交价不一致，那申请的特价也应该参差不齐。可是近些年，IBM的很多销售都是拼命的在客户端要高价，在IBM内部玩命的要低价，变成了给代理和自己打工。

很多时候，只要有一个项目批出了特价，马上其他项目的特价都比着这个申请。根据IBM的流程，申请特价是需要提供客户的成交折扣的，可是，近些年，这个流程几成虚设，所有提交上来的特价申请，客户端的成交价都是一个折扣——大家都在互相学习怎么通过公司的特价审批，拿到最好的价格。

在一次内部的聚餐上，来自香港的高管说到这种情况，大骂了一顿大陆的员工。

“特价到最后根本就不是特价，我只要在一个项目放折扣，马上所有项目的特价申请都按我放的来，我多拒绝几次，又都回到上一个折扣去。我批了贵的价格，提的人也没意见，最后项目也都成交。那你们告诉我，到底客户的成交价是多少?”几个大陆人都嘻嘻哈哈的解释了半天，无非是一顿胡乱的辩解，这钱的确最后都是客户收益了，让他放心。

这个高管最后自我安慰了一下：”我听不懂你们社会主义国家的人都在说什么，也不知道那些钱最后都跑到哪里去了。最后我发现，我要求你们保持同样的折扣，但去卖更大的机器，一个个也都卖的掉，而且大家还都很开心。我搞不懂中国的企业都买那么多大机器干吗，比美国客户都大很多，甚至一个小小的银行，机器也比IBM大。反正我就要求所有的人都去卖大机器，这样我的利润也高，你们也开心，对吧。我这么一想也就平衡了，不去想那些钱都去哪里。”

大家一听，都称赞他真是理解中国国情，在大陆是难得糊涂啊。

产品底价是多少，自来都是产品部的最高级机密，只可意会不可言传。

——

正文 没有控制权(1)

“那James是怎么个结论?”

“没什么，让我们和客户继续保持沟通。我们拿不到惠普放价格的证据，能让他怎么办，目前这个价格我看也不错。”

“价格不降?还让我们去和客户谈，谈啥啊，疯了，谁爱去谁去吧。”谢正想起王芸生的样子，腿肚子就转筋，再也不想回到那个谈判室里去。

“成了，无论价格降不降，你都别出头。下周，雷越会带人再和客户沟通一次，你去了别说话，看着就行。”周成临走的时候，特别又叮嘱了几句，让谢正小心点。

中午的时候，谢正拿着香烟，在电梯口堵到了雷越，和他一起找了间餐厅，边吃边聊。

“你觉得我们应该不应该降?”谢正一边喝着咖啡，一边试探着雷越的态度。

“肯定要降啊，客户关系这么差，降价是个态度问题。不拿价格表态，别的都是虚的。”雷越希望降价的态度很明显。

“公司对您这个位置也考核利润吧?”

“是，二线以上都考核利润，不过销售额肯定是第一位的。没有销售，哪里来的利润。我今年的目标就是有客户的成功案例，利润暂时先放在后面。”

“那明天，我们怎么谈，国顺昌不让降价。”

“降价还得你们STG的人提，我下午会和Tony再碰碰，你知不知道，他什么想法?”

“别说他了，所有人都想降，再不降，就该死人了，都是三十好几的人，谁能抗得住这么熬夜。”

雷越听了哈哈大笑：”看样子，这次谈判真是给你们累惨了，辛苦啦。”

谢正一边吃饭，一边反思自己在这次的集采前没有为价格做准备功课，所以导致这次没有任何控制权，只能跟着大家一起混，什么都控制不住。

移动湖南招标前一定不能这个样子，他暗暗下定决心，自己决定不了价格，但是可以发现并控制决定价格的人为自己的目标服务。

——

正文 没有控制权(2)

告别了雷越，谢正忙把俞可可约到公司楼下的星巴克，如果今天再不见，又不知道什么时候才会有时间，集采的噩梦还远远没有结束。

“你怎么这么憔悴?”看着谢正一脸的苍白，俞可可非常的心疼，两个人现在明明是热恋阶段，可是偏偏聚少离多，一个月也难得见几回。

“还不是被客户搞的，死的心都有了。”谢正给俞可可描述了James被摔出去的场景。

“啊，James都被搞得这么惨，这些老大是不是整天被客户骂，然后再回来骂我们?”

“这怎么说的，你也被骂了?”

“我刚来，还轮不上呢。最近业绩很差，Review的时候，很多销售被老板骂的……怎么说呢?狗血喷头不夸张吧，你知道那个Julia吧,当场嚎啕大哭，我看着好惨，真同情她。”

“咳咳。”谢正刚要说话，咖啡一下子呛到了自己。

“Julia!你哪能相信她，那是在演戏给老板看。”

“演戏?”俞可可放下了手中的咖啡，侧过身来盯住了谢正。

“好的销售都是演员，你放心吧，Julia肯定是钢筋铁骨，她每年开会都哭，没一次真的，演点小戏而已，。”

“真的啊，那你演戏也很专业么。”

“我天天都在演啊。”谢正做了个鬼脸。

“真可怕，你是不是和我也在演啊。”俞可可用怀疑的眼光盯住了做鬼脸的谢正。

两个人的眼神对视了几秒钟，谢正首先放弃了，这段时间的聚少离多，他在俞可可眼神里看到的更多是问号;谢正更怕她在自己的瞳孔中看见叶莺、师媚甚至那些夜总会小姐的影子。

“看见了么，我眼神中只有爱情和天真。”谢正飞速的眨了眨自己的眼睛，心里暗暗的驱赶着那些乱七八糟的图像，让它们赶快消失，不要被俞可可抓到。

“呵呵，就你还天真!我看见的都是是桃花。”俞可可把头扭到一边，掩嘴了乐起来。

——

正文 客户的面子工程(1)

“谢正，你在哪里，我们碰一下。”Tony的电话打断了两个人短暂的聚会，谢正赶忙回到了公司。

“你恢复的还不错。”Tony正在座位上等着谢正。

“哦，周成很帮忙，给时间让我睡了整整两天，缓过来很多。”

“怪不得，我这两天都累的不行。”Tony的话有气无力，谢正这才注意到他的面色很苍白，一脸的倦容。

“是啊，你们香港人都好敬业，可是身体重要，IBM的钱……”谢正忽然意识到Tony是香港人，他们的道德操守和做事准则和大陆人不一样，很多话不能随便说。

“这IBM的钱……也不好赚啊。”谢正转身坐了下来。

“谢正，这次集采的谈判，你也很辛苦，王芸生这么搞，让我们很被动，我想咨询咨询你的意见。”

“什么方面的意见?”Tony的口气让谢正很意外，因为他故意把声音压低了很多。

“这样谢正，我们一起去良子做做足底按摩，放松一下。”

两个人打车来到了不远的一个足底按摩。

“谢正，你在IBM几年了?”Tony放松了身体，缓缓的把双脚泡在热气腾腾的药水里，转头看着一旁还在脱鞋的谢正。

“五年多，时间真是快啊。”

“现在是Band几啊?”

“一提这个，我就郁闷。我去年在PCG，计划今年提Band8，虽然命好，在合并前来到了STG，但是这边没有名额，就给停了。”

“我看你还是不错的，通过这次谈判，能感觉到你属于风格比较硬朗的销售，这在STG并不多见。”

“是啊，PC的产品竞争很激烈，都是靠自己打单，所以大家路子都很野。STG和ISU合作的比较紧密，整体风格和我们那边差别很大。”谢正暂时分不清敌友，只能用风格不同来描绘自己的判断。

“我看你也不用客气，STG这几年的确是靠ISU太多，现在都是靠老大撑着，底下人手也不足，控单能力不强。”

“你知道Alexander(亚历山大)么?”Tony突然话锋一转，提到了这个名闻遐迩的亚太区总裁。

“当然，谁不知道他呢!”

Tony说到的Alexander是个香港人，是在IBM响当当的人物，是接替现任总裁的最热门人选，James在IBM火箭般的窜升，也是他一手提拔的。

现在，Alexander任亚太区总裁，主管中国和其他亚洲国家的STG业务，曾经有个外号叫7-11，意思是每天七点到公司，晚上十一点才离开。随着现在宽带的普及，他的外号已经被改成7-24，就是说他几乎二十四小时都在工作。

“Alexander当年曾经大力的改革STG，换掉了很多工程师，提拔了很多销售来制约ISU的势力。像James和我都是在当年被提拔上来的。”

——

正文 客户的面子工程(2)

谢正自然知道这段历史。

IBM的STG前几年和国内的售前部差不多，只负责出方案和报价，没有销售能力。曾任全球总裁郭纳士助理的香港人Alexander上任后，展开了血雨腥风的改革，招聘上来很多没有技术背景的销售。他给STG争取独立销售费用的同时，又加强了它决定价格的权力。自此以后，STG大大的摆脱了对ISU部门的依赖，开始根据自身优势控制项目的发展方向，而不像以前完全由只在乎短期利益不在长期发展的销售来决定。

“但是这些年，慢慢的STG风格又变回了以前，浪费了Alexander当年的一片苦心。”Tony靠在沙发上，轻轻叹了口气。

“现在整个部门极缺少你这种作风硬朗的前线销售，听说你以前做的也不错。”

“谢谢。”谢正知道香港人是典型的美式作风，这时候千万不能客气说自己不行。

“这次的集采非常重要，所以客户也采取了一些非常规手段，我们得好好配合他们，把工作做到位，否则会极为被动。”Tony话锋再一转，谈到了正题。

“下周，我们会和王芸生再面谈一次，一定要扭转这种被动的局面。”他在沙发上转过头来，正视了一下谢正。

“您觉得我们现在怎么做，才能变被动为主动?”

“现在的情况很复杂。第一，价格肯定是要降，但还要给以后各个省采购留出空间;第二，降价要有充分的理由和证据;第三，也就是最重要的一点是还要照顾到王芸生的需求，否则总部请他来的意义就没有了，那他肯定还会继续要求我们降价的。”Tony表情严肃的看着谢正，一边说一边思考着，但并没有就怎么变为主动给出答案。

谢正听到Tony也认可应该降价，心里不由得暗自高兴。但是他也明白，所谓的公司内部就是ISU部门，更准确的说就是国顺昌，这下一步怎么做?他也没有什么好想法。

想到王芸生的需求，他不由的心里一动，探头过去，小心问道：”James有什么建议么?”

Tony的身体微微一颤，提到这个名字，大家都有点紧张。

“他问了两个问题，正好你也想想看，怎么回答。”

Tony正了正身子，坐的端正些，仿佛James就坐在他的面前，谢正也不由的坐正了身子。

“跳过所有的流程和规矩，这次谈判的决策人是谁?他的真正需求是什么?”Tony转头，询问的眼神看着谢正。

“跳过所有的流程和规矩，这次谈判的决策人是谁?”

谢正也不由的在脑海里把移动总部的组织结构图过了一遍，也想了想这次集采谈判的背景。

“我觉得还是王芸生吧，最少我们能影响到的最高决策人就是他，移动的总裁应该还没时间照顾到这里吧，他最多算个很重要的影响人。”谢正小心的回答着，他不知道Tony的答案是什么。

“那王芸生真正的需求是什么?”Tony紧逼着问到。

“更低的价格?好像也不是，这低的标准是什么呢?或者是完成移动请他过来谈判，做戏给国资委看的任务。”谢正小声的自言自语着。

——

正文 客户的面子工程(3)

什么是真正的需求?事关客户工作和事业生死的需求，才是真正的需求。

王芸生的生死关键点在哪里?

谢正也不由的问住了自己，这才发现谈判了这么久，自己居然没有对最关键的决策人需求做出深入的分析，这个也是整个团队的问题。James的问题直接切中了要害，等于是在告诉所有人，你们都没有把握住客户的真正需求，所以才出了这次的意外情况。

Tony看着谢正犹豫的眼神，知道他对自己的答案并不满意，他会心的微微一笑，又深深的躺入沙发中。

“好好想想吧，大陆的文化还是你们自己最熟悉，这也是我来找你的原因。”

什么关乎王芸生的生死存亡呢?谢正眼前一片模糊，那个看门老大爷一直在晃来晃去。

谈判之神，一个已经退休了的采购处处长，他的钻戒和刀子又都在哪里呢?

钻戒，肯定就是要替移动的总部做工作，让他们对国资委有个交待，为马上就要到来的电信重组增加筹码。

刀子，几乎没有，王芸生是不会惧怕任何移动内部斗争的，这也是他被请来的原因。

刀子，刀子，谢正绞尽脑汁也真的想不出什么好答案，不由得使劲拍了拍自己的脑袋。

如果找到刀子，就能逼王芸生不再继续砍价……

随着脚下木桶水的慢慢变凉，谢正意识到自己的需求是希望价格降下来，王芸生的刀子根本不是他该考虑的问题，倒是应该考虑怎么给出个大大的钻戒才好。

想到这里，谢正不由坏坏的一笑，不过他马上意识到了自己的失态，忙指挥大脑神经把坏坏的笑引到脸的左边，对着Tony的右脸保持住了沉思的表情。

“Tony，你看我这样分析对不对。”

“你说说看。”Tony直起了身子。

“你看，我认为王芸生真正的需求是要高调的完成谈判任务，最后这些都会报告到国资委，为马上到来的电信重组增加筹码。你也知道移动的老总还很年轻，肯定还想往上走。”

“嗯，你继续说。”

“我也知道ISU那边有些人认为我们降价的理由不充分，那就莫不如让他们正式的发函给移动总部，把这个事情搞大，满足王芸生上面人的想法，也给他减轻压力。这次谈判不涉及实际采购，谁都不可能给出底牌，这个大家都清楚。这么做，其实就是让王芸生完成谈判任务么，至少是面子上的任务。”

“嗯，有道理，那价格呢?”

“价格肯定还是要降，等他们闹玩，然后我们再降价，不就是皆大欢喜了么。”

“可是客户就是一直要求降价，我们也不知道惠普的价格……”

“等ISU闹完了，我想办法(咳咳，说到这里，谢正轻轻咳了一下)暗示一下用户，让他们比着一个我们合适的价格要，正式对IBM发出来，我们回公司要价格就有理由了，也比较主动。”谢正一边说，一边也有些紧张，想着这段时间谈判的生死与共，和Tony的谈话范围或许可以扩大一些，但是香港不比大陆，还是要小心点。

Tony听到这里，沉默不语了一阵子。

“ISU那边，我可以去沟通一下，其他的你有把握么?”这句话一语双关，但是大家都明白，重要的是谢正所说的暗示客户。

“放心吧，这个我很熟练，操作过很多次。”谢正尽量用平稳的语气表达，其实心里也暗暗的打着鼓。他心想，为了这个破湖南，现在自己就已经拼了，可是标在哪里呢?

Tony的表情一下轻松很多，又闭上眼躺回到沙发里。

谢正也退回到自己的沙发，回味了半天刚才的对话，觉得自己的答案也算是回答了对方的问题，但是对方却是守口如瓶，不知道他还有James到底怎么想的。

两个人把按摩的小妹叫进来，结束了这次按摩。

——

正文 这样就连升三级(1)

夜晚的北京，华灯溢彩，一望无际的车龙表明着这个城市的繁华，在它们中间，谢正心事重重的排着队，随着车流，一米一米慢吞吞的向前蹭着。

和Tony分手后，谢正又约了高飞，想和他交流交流。一不留神，这个睡在上铺的兄弟已经是总经理了，一家中国IT龙头企业的中国区总经理，这可是无数MBA，EMBA和未来的XMBA职业生涯的最高梦想，这个吐卢斯(Tloos)仅仅用了半年，就梦幻般的做到了。

想想自己还在为个没影的破单子绞尽脑汁，被折腾的一个月都没好好睡过觉，谢正郁闷的无处发泄，拿大灯不断的闪着对面司机的眼睛。他真想这个破君威其实就是变形金刚大黄蜂的化身，能马上站起来，一步迈出车队，直接飞奔到见面地点——天上人间，那号称是全城最顶级的夜总会。

“我实在是没办法，最近真的很忙，我看你也挺忙。要不这样，就今天晚上，你到天上人间来，一起放松一下，我也想和你商量个事。”高飞的电话里传出来夜总会嘈杂的舞曲声，一听就知道已经在包房里了。

推开房门，几个人正喝得面红耳赤，每个身边都围绕着一个顶级身材的模特，真的不愧是北京顶级夜总会，这里的小姐从来不会让人失望。

看着谢正一脸疲惫的表情，高飞热情的站起来，搂住他的肩膀，大喊道：”来来，大家看看这是谁来了?”

谢正透过屋内的烟雾一看，原来自己都认识，益和联合——IBM笔记本中国最大代理商的几位老总。

大家寒暄一番，让谢正自己找了个地方坐下。

“怎么愁眉苦脸的，来，我给你找个漂亮的。”高飞半年不见，俨然已经是这里的熟客，他一挥手叫进来个妈咪。

“妹妹，你看我这兄弟累的这个样子，把你手下最好的小姐叫出来，就是那个得了奖的模特，一米八多的那个青岛人……”

不一会儿，一个身材高挑，绝世美眸的亮丽模特款款的坐在了谢正的身边，这让他有了点精神。

“大哥，您好，看你脸色不太好啊，来放松一下，一起玩个骰子吧……”模特的纤纤细手拿起了桌子上的骰钟，这边软软的靠在了谢正的身上。

这艳艳的女人香，让谢正忘却了刚才还在的压力，手紧紧地搂了上去。

晚上二点，大家还在狂吼乱舞着，高飞和谢正来到了夜总会的外面。

“政协，正想找你呢，你最近怎么样?”两个人都迎着夜风，吹醒着自己。

“怎么样?知道站屎坑里，看别人泡妞啥感觉么，就是我现在看你的感觉。”

“啊，我最近是挺顺的。”

“你他妈是挺顺的?你他妈是中国IT界的一个奇迹啊，从一线销售，半年做到远想IBM事业部中国区总经理，你都可以写入史册了。”

“惭愧，惭愧，最近命是挺好。”

做上了中国区总经理，高飞说话的口吻居然变的谦虚很多。

——

正文 这样就连升三级(2)

“和你说个好消息。我和现在老板，也就是大中国区经理，他很快也会去苹果，和先去的人汇齐，同时他会推荐我做大中国区总经理，也就是远想集团的副总裁。”

“真的?写小说呢?你他妈还有完没完，啥时候替杨大庆啊。”谢正听的只想抽自己耳光，把自己从这个梦境中唤醒。

“远想在干吗?”

“别提了，现在形势越来越明朗，他们根本没时间中国这块业务，任我们自生自灭，现在笔记本电脑业务一落千丈，市场份额已经从

22%跌到了17%，照这个趋势，用不了几年小黑就是个历史名词，PC就更别提，估计两三年就几乎会从市场上消失。”

小黑啊，小黑，想不到曾经让对手感觉那么遥不可及的它，现在居然沦落到这个下场，谢正感叹这市场的风云变幻，远远超出所有人的想象。

“原来小黑和PC的代理也都死的死、亡的亡，很多公司远想都不要，省下的也都跟着IBM的人转去做苹果了。”

“哦，那大家就还算找到口饭吃。”谢正听到这里，也是一阵心酸，毕竟也是曾经的合作伙伴。

“这样也不错。听说苹果的产品最近在美国势头很猛，在中国未来市场肯定也会很大，大家还都有得钱赚。”

“政协，你脑子怎么变慢了，是不是最近累的啊，以前你不是这样啊。”高飞笑嘻嘻的看着谢正。

“怎么?我说错了么?”谢正晃晃头，抖了抖身上模特的香水味，没有搞明白自己说错了什么。

“Unbalancebringchance，还记得那老头么?”高飞脱口而出，单词间没有任何停顿。

“哦，记得啊，怎么了?”谢正想起来了，高飞说的是那个美国老IBM人。

“哥们，这你都不懂啊。”高飞看了看一旁还没有醒酒的谢正。

“现在远想是让我们自生自灭，但是瘦死的骆驼比马大，IBM毕竟还有着17%的市场份额，每年二十多万台的销售，而且都是企业和高

端市场，利润丰厚，就算是跌到零,肯定也得跌上个几年。这块业务远想没人管，可是有大量的企业用户……”

不用高飞继续讲下去，谢正已经明白了。

在集团采购领域,IBM的笔记本电脑一直有很大的市场，这里面有很多可以操控的空间。

“好，我明白，你继续，刚才是喝多了。”

“益和联合你也知道，实力也就是个二级梯队，但是现在那几个大的分销都跟着去做苹果，他们就变成了老大。他们也知道我老板很快要走，所以今天晚上，这不就在一起商量未来怎么做么?”

不用高飞继续说，谢正非常清楚这里的猫腻，这些手法他和高飞都是轻车熟路。

“你看看，如果机会合适，你去益和联合去做个副总裁怎么样?”高飞说出了今天的目的。

“我，离开IBM?”谢正这才明白自己刚才是喝多了。

如果两个人分别在厂商和代理处联手，就IBM笔记本目前的市场情况，的确大有可为，谢正听上去不禁春心大动。

二十万台，IBM的笔记本平均价格在一万元左右，这就是大概二十个亿的盘子，笔记本不比PC，玩好了，操盘手至少能落2-3个点的纯利……

谢正的脑子转的飞快。

“长了不敢说，最少两年。”高飞自信的比了比手指头，给了谢正一个眼神，俨然又恢复了两个好兄弟常有的神态。

“那你的老板什么时候走”谢正问高飞。

“估计两个月就能定下来。”

“好，这事我好好想想，今天先到这吧。”

两个人转身向夜总会走去。

“政协，你身边的那个模特可是在电视上拿过奖的，身材不错吧。”高飞色色的眼神看着谢正。

“是么?什么奖?”

“我也忘了，新丝路的，还上过CCTV呢。怎么着，今天晚上安排安排?有人请客。”

“我最近累得都不行了，有心无力啊，白浪费。再说，我还得留着给女朋友呢。”谢正叹口气摇了摇头。

“你还交女朋友啊，要那个干吗?没看见这漂亮女孩子都跑夜总会里来了，哪里还能找到干净的。”高飞用不上道的眼神看着谢正。

“没你说的那么邪乎，总还是有好的。”谢正脑海里蹦出了俞可可迷人的笑脸，他挥挥手，驱到了一边去。

“现在这社会，有几分姿色的都出来捞钱，谁还老老实实的打工。我是没兴趣找女朋友了，就这样挺好，天天当新郎，夜夜入洞房。”

“靠，你那都是花钱买的。”

“我没你的能耐和闲工夫去追女孩子，玩纯情。我就一手交钱一手交货，干净利索，谁也不欠谁。”

“别扯了，你读书的时候就这样……”

“你那时候倒是纯情，现在呢?谁有你女朋友多，谁有你花?”

谢正闭上了嘴，两个人一推门重新回到了夜总会的包间。

进到房间后，谢正顺着模特的大腿仔仔细细的看到了脸蛋，经高飞这么一说，自己好像真是在电视上见过她。

——

正文 击败IBM的方法(1)

第二天上午，谢正参加了IBM整个谈判小组的会议，商讨下一步到底应该怎么办。

大家沸沸扬扬，你一句我一句，讨论了半天，没有什么确定的决定，但是大部分还是认为需要降价，雷越、Tony和周成一直在听着，没有发表什么言论。

大家正说着，国顺昌一推门走进了会议室。

他是IBM中国最早的几个###之一，快五十的样子，瘦瘦的身板，看上去也算是精神干练，就总是一副居高临下的样子，眼睛和嘴巴经常会斜视别人。他这么多年一直顺风顺水，和香港人以及台湾人的关系也不错，经常能捞到肥缺。

谢正仔细观察过，他的办公桌周围永远都是围着三、五个美女秘书，整天唧唧喳喳，帮他处理各种表格。这人也很享受这种感觉，经常坐在办公室里玩政治，很少见客户。

当时几个销售正在会议室的白板上算来算去，商讨降价到什么情况比较合适。

“你们要降，就拿出证据和理由来。”国顺昌甩下句话，转身就离开了会议室，剩下所有人坐在那里，你看看我我看看你，不知道该如何讨论下去了。

“现在，既不知道惠普的价格，也不知道客户的心理期望值，暂时还是观望一下吧。”Tony先站起来发表了意见，打破了僵局，。

产品部的几个销售听到这里一愣，互让你看看我、我看看你，心里都明白了，现在这个形势，Tony也是无力之举，都泄气的坐到了一边去。

“那你有什么意见，有关下一步?”雷越放下了手中的报告，看着Tony。

Tony轻轻咳了一下，环顾了周围，最后盯着谢正说到：”大家都有什么想法呢?”

谢正看着Tony的眼神，忽然间感觉到了什么，扭头看了周成一眼，心里掂量了一下，没有出声。

Tony又盯着谢正问道：”小谢，听说你有点想法，和大家说说。”

谢正心里暗暗骂道，这个香港人办这种事情应该提前打招呼，自己还不知道周成和雷越是怎么想的呢。

他站起来，又看了眼周成，咳一下，慢慢说到：”我觉得也可以暂时先不降。我们可以先发传真给客户，正式通知他们IBM不能再降了，看看他们的反应……”谢正一边说着，一边忙观察着周成和雷越的表情，

谢正也能理解Tony的难处，正式发函给客户是一件很冒险的事情，由自己提建议可以给Tony留点回旋的空间，省得有人极力反对，

而在这种场合丢面子。

Tony询问的眼神转向了周成和雷越。

周成听到这个建议有点惊讶，低头想了想，像往常一样，没有着急发表意见，回头看向了雷越。

雷越站起来，巡视下会议室的的一干人等，然后站到写满价格的白板前：”这也未尝不是个办法，虽然有点冒险。不过移动这次集采也的确有很大的成分是要给上面做做样子，毕竟电信重组越来越近，每个老总都想在国资委面前争取做出更多的业绩。。这样，我们先兵后礼，Tony你和王芸生约一下，就说明天下午我去拜访他，发传真的内容我们会后商量一下。”

——

正文 击败IBM的方法(2)

等大家纷纷散去后，周成把谢正拉到了一个角落里。

“谁出的主意?”

“别提了，昨天和Tony聊天，聊出来的。他只是说自己去和ISUTeam沟通一下，没想到会上就让我提出来。我根本都没想说，但他一直问我，不过看雷越的反应，他们应该也是沟通过了。”

“成了，下次有这种事情早点和我讲，没事别出头，让他们去搞。”

“是是，没想到，Tony突然来了这么一下子，不过你觉得这招怎么样?”

“有点风险，不过要看谁做，你发传真你肯定死了。”

“我肯定不发，也轮不上我啊。”

“客户关系的雷，让ISU和E**他们去抗吧，你做好自己那部分。小心点，等James有时间了，还不知道谁先死呢。”

“是，领导说的对，我也没想到，下次一定注意。”

很快，周成被雷越电话叫走了，看样子肯定是一起斟酌一下传真的内容，错一个字导致的后果都会很严重。

雷越等人最后拟了一份传真，首先表达了IBM愿意积极配合移动总部顺利完成全国集采的愿望，其后通知他们，到目前为止IBM在本次集采中提供的为最优惠价格，希望能在后续的工作中，继续为移动总部提供更多的产品和服务。

“历史最优惠价格?”谢正坐在周成的办公桌前小声的问道：”既然已经发函给客户了，就不能写的再严重点?”

“你又不是不知道IBM的律师，能通过这几个字已经是最大极限了，他们是不会管我们死活的。”

“也是。”

在IBM最难打交道的就是律师们，一般的销售，无论办什么事情，在他们那里能得到的答案就是两个字——不行，除非是高层经理出面，还得发邮件作担保，律师们才有可能稍微网开一面，但是措辞一定是他们提前斟酌好的，客户起草的文档从来都不能通过他们的审查。

惠普的销售玩死IBM的方法很简单，通过客户要求所有厂商提供的文档，都必须要加盖公章，盖的越多越好，如果项目不大，IBM的销售直接歇菜，因为惠普公司盖章非常容易。

谢正就曾经因为客户要求盖公章的文档太多，最后干脆放弃投标，后来不得不和一些代理想出个解决办法，由他们搞个IBM的萝卜章，文档由他们正式提供给客户，万一公司追究起来，自己谎称不知情，也算是不得已而为之。惠普负责湖南的销售如果把大项目拆小，再严格要求每个文档都加盖公章，那自己就真歇菜了。

“想什么呢?”周成看到谢正居然在那里走了神，轻轻的推了他一下。

“我，啊，对，想以前对付IBM律师的时候呢，他们简直就不是人，一个问题绕上十八个弯子，最后结论就是不行，搞得你一点办法都没有。你说，我们不加盖公章行么?”

“集采这么大的事情，一定不能胡来。”

——

正文 商场计中计

y在发传真前，先打通了李俊杰的电话，委婉的表达了IBM公司准备就集采价格正式发函给移动总部的意图。“嗯，你们先发过来，让我们看一眼。”

“嗯，李处，我们的雷总希望明天下午能和您与王总见一面，不知道您方便么?”

“我们先看了传真再说。”李俊杰简单应答了几句就挂了电话,没给留一点面子。

在一旁听着的雷越，用力的挥了一下手说：”发吧，先发了再说。”

y拿起早已打好的传真，自己仔细看了看，又让周成再三确认过，确定每个汉字都不会产生歧义，这才放进了传真机。

传真机吱吱拉拉的响着，慢吞吞的把纸一点点的吞进去，再一点点吐出来，完成了传真的过程。默默无语的几个人都暗自松了口气，到底这样做的结果如何，暂时听天由命吧。

谢正脑海里不由得又出现了那个看门老大爷王芸生，这招险棋赌的就是他的需求。他可以以此作为证据证明给上面看，看他已经把IBM逼到山穷水尽的地步了，然后再让IBM降出一个更低的价格出来，就等于是锦上添花。但是如果赌错了，那明天，雷越就要想好怎么去堵这个枪眼……

谢正正在那里胡思乱想，Tony把他拉到了一边：”小谢，你和我说说，你想怎么暗示客户IBM会继续降折扣，如果这个传真被客户将计就计，谈判就此停止在这里也不是最好的结果。”

“嗯，我们找个地方聊。”谢正和Tony换了个会议室。

“你想办法和客户的谈判小组组织一场交流，人越多越好。我做个U盘，里面写上所有厂商的价格和折扣等等，然后故意丢在客户现场，让他们的人捡到。”

“哦。”Tony听了，很感兴趣。

“我在里面写上IBM的几个折扣，然后再此地无银三百两一下，强调某某折扣必须是客户正式提出，才可以提供给等等。每个厂商我都写上相应的折扣，这样还能保证客户向我们提出价格要求的时候，也不得不向其他厂商提出。”

“你这个以前做过么?”Tony听的有点兴奋，也有点犹豫。

“没有，长这么大也没碰到过移动总部这么差的客户关系，一般都是通过内线告诉客户的。”谢正一边说一边想，比移动总部关系还差的就是移动湖南。

“那你怎么会想出这么个办法呢?”

“我以前投标的时候，曾经几次在客户的招标现场偷到他们看管不严的U盘，里面存有竞争对手的价格，导致我们当时就调整了价格策略。当时就想，如果是竞争对手故意而为之，不等于是中了计么。”

“那你中过计么?”

“应该是没有，再说，中了我也傻乎乎不知道。”谢正笑了笑。

“让我想想这样做有什么问题么?”Tony一边踱步一边考虑着。

“客户谈判小组成员，捡到这么一个U盘，肯定要上交到上面去，也就是李俊杰和王芸生。他们看到后可以理解为IBM某个员工的疏忽，同时U盘的内容会流传到整个谈判小组里，他们肯定要按照这个价格尝试一下才对，不谈不太可能,除非捡到U盘的人不上交……”Tony一边踱步一边分析着各种可能。

两利相权取其重、两害相权取其轻，谢正心里默念着。这既没损失，又可能获得不可预知的好处，犹豫啥，干吧。

“嗯，你要确保你做的价格文件里没有任何一点私人信息，不能让人看出是你做的。”Tony不放心的看了看谢正。

“放心，这种事情，大家都是轻车熟路。”

“我们的话题仅限于这个会议室。”

“知道。”

“还有，这个U盘你做好了，备着，我们要观察传真客户的变化，如果需要降价的时候，再干。”

“好，放心吧。”

“交流的事情，我来安排。”Tony拍了拍谢正的肩膀，走出会议室。

“小心，我们的话题仅限于这个会议室。”临出门前，Tony又不忘了回头叮嘱一番。

谢正到附近的电子城，买了个最普通的U盘，又在马路上使劲踩了几脚，磨的像个用了很久的样子。回到办公室，他找个没人的地方，在里面详细的做了所有厂商的价格文件，又分别给每家写上预估的折扣，最后把和自己相关的信息都去掉，小心的放进书包最深处的地方，随时准备备用。

——

正文 永远不要沟通的话题

“亲爱的，你怎么不开心?”躺在床上的谢正，注意到俞可可有点心不在焉，两个人可是很久没有在一起了。

“我，我和你说个事，可是你不准生气。”俞可可噘嘴嘟囔着。

“宝贝，你噘嘴真可爱，有什么事，说吧。”谢正看着吞吞吐吐的俞可可，心里很是纳闷，这可不像一贯骄傲的她。

“我，我不想做销售了，至少不想做政府的销售了，很烦。”

“宝贝，怎么了?”谢正看着俞可可委屈的样子，不知道哪里出了问题。

“我有个客户很恶心，每次去见他，都对我动手动脚的。”俞可可使劲地把自己的头发甩到后面，想把这股怨气发泄掉。

“这个、这个，宝贝，这就需要你的情商了，既礼貌拒绝，还不能激怒他们。女孩子想做销售，这可能是没办法的事情。”谢正握着俞可可的手，不停的安抚着。

“你知道么，昨天这个老总居然拿出来二十万现金，当场说要包我，他怎么可以这样呢?把我当什么人。我告诉他我已经有男朋友了，他才算完事。”俞可可显然是刚刚碰到这种事情，自己在床上扭来扭去，浑身不自在。

谢正听到这里也很惊讶，瞪大了眼睛，可是仔细想想，自己也有点无可奈何。

“这样做是太过了，你要注意保护自己，以后不能和这种人单独相处，只能在公开场合见面。这样，我给你买个戒指戴在无名指上，这样骚扰就会少很多。”他拉着俞可可的手不停的劝慰着。

“还有，你老实回答我，男销售是不是都去夜总会找小姐?”俞可可忽然甩开了谢正的手，坐直了，看着他的眼睛说道。

“嗯嗯，也有不去的，其实人在江湖，身不由己的。”谢正没想到，这个话题居然惹火上身，不由得也很尴尬，俞可可最近肯定是看到了这种情况，怎么说都骗不了她的。

“哼，少来骗我。”俞可可把头扭到一边，不理谢正。

“你怎么好好地问这个?”

“我和Team里的人去见客户，晚上他们把我给甩了，结果都去了夜总会。”俞可可狠狠地盯着对面空空如也的墙壁。

“这种事情，你当不知道就完了，其实，去了也就是喝喝酒、聊聊天，没什么。”

“你少来，我的好朋友章帆就在那个酒店当老总，她说最后几个人都和小姐开房间了。”俞可可说到这里，又把头扭过来，直视着谢正。

谢正装作无事的看着天花板，装出一副无辜的样子，不知道自己该说什么。

“你转过来，看着我。”俞可可一把扭过了他的头。

“哦，你说吧。”谢正装作很无辜的样子，笑嘻嘻的看着她。

“我告诉你，我的男同学，也在IBM做销售，最近因为**和老婆离婚了，老婆也是清华的。”俞可可严肃的眼神，让谢正笑不出来，最近有个销售因为**被老婆飞了的事情，自己有所耳闻，没想到是俞可可的同学。

“谢正，认识的第一天，我就知道你花。但是，如果你也去**，哼，我们走着瞧!”俞可可越说越气，从床上坐了起来，开始穿上自己的衣服。

谢正躺在床上，大叹一口长气，不知道哪个王八蛋害了老婆也害了自己一晚**。

“你老实说，你嫖过么?”俞可可推开了谢正拉她的手，穿好衣服，双手抱在胸前，几乎是审问到。

“亲爱的，我没有。我也和你说过，以前我一直有女朋友，没需求，别用嫖，多难听，小声点，别让我的邻居听见。”

“哼，我不管。”俞可可怒气冲冲的回到了客厅，一个人坐到沙发上生起了闷气。

“别生气了，亲爱的。”谢正打开电视机，转移了她的注意力，他希望这是两个人永远都不要沟通的话题。

——

新一代的木马屠城(1)

第二天，IBM的传真很快就在客户内部传开来，负责移动总部的销售也在其内部的各个部门散布这个消息，表明IBM的确是不能再降了，同时也试探客户着客户的反应。

客户有的人认为王芸生甩James这招太狠，把IBM惹毛，不陪他玩了;也有人认为IBM不过是虚张声势，到地方实际采购的时候，还是会降价，毕竟现在只是一个框架性价格协议，;当然也有更多人在看王芸生的好戏。

雷越特别拉着Tony、周成和谢正在一个会议室里守着电话，分析从客户各个部门反馈回来的消息，因为谈判小组还在封闭，王芸生到底怎么想的，惠普的价格到底是多少，大家还是不得而知。

“啧啧，看样子，这空降军还是没有时间去降伏人心，大家都对王芸生不怀好感啊。”听到销售从电话里给的反馈，雷越直摇着头，。

“他如果把价格砍的太深，尤其是惠普的价格,是会伤害很多人利益的,所以肯定很多人看他不爽。”周成说道。

“所以，他是要各个厂商都降，但是降到一个程度就可以，主要是戏要做足。嗯，所以我们要做的是迎合他的需求，演一处好戏给上面看，但是价格也要降到一个合理的价位，既给自己留后路，也要给惠

普压力。”雷越点头认可了周成的说法。集采这么一路走过来，王芸生的高调谈判风格，看样子，很大一部分是想满足面子工作。

大家正说着，Tony?的手机响了起来，王芸生同意当天下午见雷越。

几个人互相看了一眼，都放心的笑了，见就好说，就怕不见。

“好吧，有什么事，等我见了以后再说。”雷越解散了会议。

“小谢，你的事情办的怎么样了?”出了会议室，Tony特别跑来叮嘱谢正，看看他U盘的事情办没办。

两个人走到一个角落，谢正拿出了自己特意磨旧的U盘给他看了一眼：”你看，我特意做旧了，这样客户就不会怀疑了。”

“嗯，和雷越去的时候，我会找机会安排一次交流，人越多越好。”

两个人相视一笑，一切尽在不言中。

雷越回到公司的时候，已经是晚上了，谢正和周成等几个人都没有走，在会议室里等待着谈判的消息。

“没有什么特别的消息，王芸生通知我们集采还需要再继续交流。”Tony看着大家焦急的眼神，先简单的汇报了一下。

“嗯，王芸生的确比较难搞，传真的事情只字未提，只是通知我们集采的谈判还没有结束。”雷越也是一样的结论。

“还要再谈几轮呢?”

“没有计划，随时可能是最后一轮，达到集团的预算为止。”Tony无奈的耸了耸肩，”这是王总的原话。”

“不过，我们和集团申请了一次技术交流，所有产品的，他们同意了，同样也会给所有的厂商一次答疑的机会。”Tony给了谢正一个眼神。

谢正心里一动，嘴上没说什么。

“我有个问题。”周成站了起来。

“这次集采，全国哪个省的大项目最着急上?”

“现在看应该是浙江。”雷越回答到。

“浙江的开发团队已经在开始测试软件了，计划还有一个半月就能结束，到时候就应该上硬件平台。”

“那招标一周，机器到现场一个月。根据这个时间倒推，集团其实只有二周的时间，除非他把浙江从这次集采里面踢出来。”

“嗯，不太可能，全国就三个大项目，广东、浙江和湖南，把浙江踢出来，集采意义就降低了30%。”雷越点头同意。

“找这么算，那王芸生也就剩下一周的时间，对么?”周成征询的口吻看着大家。

“对，你说的没错。”雷越点了点头。

大家听到这里，心里都明白了一个事情，有什么招数现在就用吧。

第二天，移动总部就安排了各个厂商的现场答疑，这某种程度上也暗示了大家，谈判快接近尾声。

在参加答疑会前，Tony拉着谢正在一个小会议室里，仔细的检查了一遍文件里各个厂商的价格和折扣，经过分析再三，Tony把IBM的折扣数字定在了93%?off，以此倒推，这比惠普在移动的平均成交价低了20%。

这个折扣很好了，让谢正看着心里也是一动，如果基于这个价格去投湖南的标，那肯定会低于惠普过往的成交价30%以上，这样就能影响那条曾经的利益链。

未经公司允许，不得向客户提供任何价格和折扣参考——谢正在文件底部又特意加上了这样一行注解。

Tony看了一眼问道：”你这是什么意思。”

“此地无银三百两啊，暗示客户折扣需要他们提出来才行。”

“噢，会不会太明显了啊。”

“王芸生这个老狐狸又不傻，U盘都送过去了，多写句话再点明点呗，没啥。”

“呵呵，也是。”Tony笑了笑，没说什么。

“这价格没问题吧。”谢正问道。

“放心，肯定能批。”Tony拍了拍谢正的肩膀。

“你说如果王芸生要的更低呢?”谢正自言自语着。

“那也没什么，反正James说了，这是底线。”Tony应了这个答案。

“你是说这是James的默许?”

Tony笑了笑，没有直接回答这个问题。

存好文件，再一次确认文件没有任何个人标识的痕迹，Tony亲手把U盘盖上盖子，放到了谢正电脑包的深处，然后盯着谢正嘱咐到：”看你的了，千万别出错。

新一代的木马屠城(2)

答疑会上，谢正一边心不在焉的和与客户交流着，一边观察着技术小组每个人的反映。

这个U盘不能放错地方，如果被惠普的死党捡了去，那工作就白做了。Tony和他讨论的结果就是应该放在一个刚刚来的年轻人边上，最好是个男的，鲁莽一点，捡到后会拿出来邀功的那种，才不至于被某个人悄悄的消化掉。

桌子上杂乱的堆放着各种各样的资料和文档，Tony也在组织各个部门的人和客户交流，分散大家的注意力，希望能给谢正一点空间和时间。

干这个事情，谢正倒也算是轻车熟路，只不过以前是在现场偷偷复制U盘，现在要反过来而已，他一直在等待着机会。

很快，交流就接近尾声，谢正也发现了目标，就是在客户交流队伍的最尾端，有一个看上去刚刚毕业的小伙子。他也不知道是哪家的公子哥，虽然很年轻，但是脸上总有着一种不屑的表情，和IBM的人交流起来很是不客气，总想找点毛病。

谢正心里明白就是他，也就给了Tony一个眼神，也同样获得了他的默许。

“你们供货的周期证明文件上三十天到底是工作日还是自然日?”这个小伙子嚷嚷到，这正好给了谢正一个机会。

他在资料堆里挑出了供货周期证明文件，这边把U盘偷偷地塞到文件下面。

“这个是我们证明文件的英文原文，是三十个自然日，自下单之日开始计算……”谢正一边说一边把资料推向这个小伙子，U盘也跟着在资料底下被推到了桌子的另一边。

Tony看到了谢正的眼神，知道他已经完成了工作，就加快了整个交流的过程。谢正也专心的和大家沟通起来，再也不向U盘那里多看一眼。

“好吧，今天的交流到此为止。”交流小组的组长示意大家分别收拾手上的文档，准备结束本次交流。

“呦，这个U盘是谁的?”IBM的小黄在收拾文档的时候，偏偏看见了压在文档下的U盘，因为U盘靠近谈判桌子的另一边，他也就停了下来，示意着对面。

谢正故作没有听见，站起来穿着自己的西服，心里紧张地祈祷着小黄千万别拿起来，直后悔自己当初推过去的力量小了点。

正在他心脏邦邦跳的时候，移动的那个小伙子站了起来，心不在焉的拿了过去：”肯定是我们人的，我看一眼。”

他通过电脑把U盘一打开，眼睛就瞪的大大的，有点愣楞的坐在那里，这边包括小黄，大家都在分别收拾自己的东西。

“哦，没事，没事，是我们自己人的，丢在这里。”小伙子一把把U盘攥在了手里，脸上浮出了发现新大陆的表情。小黄不解的看了他

几眼，也没说什么，掉头收拾起自己的东西来。

看到这里，谢正的心这才稳定下来，忙不动声色，头也不回的和Tony离开了交流会议室。

在回公司的汽车上，谢正脑海里浮现着那个小伙子拿着U盘向李俊杰邀功的样子，然后李俊杰把U盘交给王芸生……这个老狐狸会怎么办呢?

那个小伙子手里的文件肯定会飞速的传遍整个移动集采谈判小组，甚至是整个移动总部，新一轮降价在所难免;可是U盘里还有对应的其他厂商折扣,这个肯定也让谈判小组很头疼，这意味着他们必须要同样对待U盘里的所有厂商。其实自己不必要关心那么多，只要集采的价格签的低于惠普以前和湖南的成交价20%以上，湖南和惠普肯定就会有内讧，自己投标的价格再低于30%以上，这个游戏就有玩下去的可能……

想到自己最后还是有惊无险的做了一个木马放进敌人的肚子里，谢正就放心的在车上大睡起来。

——

可以主动要求降价

第二天上午，IBM?公司接到了移动总部发来的通知，下午各个厂商到总部，准备开始新的一轮价格谈判。

碰头会里，大家都有一搭没一搭的在胡聊着，因为都明白国顺昌不希望降价，那去了客户那里也等于是被骂，所以都没啥心情。谢正和Tony凑到会议室的角落里，两个人都认为无论如何U盘肯定会起作，所以下午就等着客户唱戏好了。雷越也简单的叮嘱了几句，就让Tony带队领着大家向移动总部而去。

一进会议室的门口，谢正就看见了王芸生超级阴沉的脸，阴沉的让每个人都感觉到屋子里阵阵的寒风。

“王总好，李总好。”Tony坐下前，小心翼翼的问候着，他当然也感受到了。

“如果你们IBM没有什么更好的价格，现在就可以出去了。”王芸生阴沉的脸，死盯着Tony说道，这句话等于是暗指IBM不降价的传真。

“嗯，这个，我也希望能和公司争取一下更好的价格……”Tony话里有话的暗示着。

“所有公司就你们IBM一次又一次的这个降不了、那个降不了，来谈判又说要和公司申请，你们来谈判的人到底能不能做主。”这次李俊杰就先发威了。

“这个IBM的价格审批流程可能是所有公司里最复杂的，也希望你们能理解。”Tony继续低声的说道。

“听说了。可是事情也是人办的，既然移动能搞全国集采，你们也应该为了移动集团的工作，做出相应的调整。”王芸生站起来，背起手，围着会议室开始踱起步来。

大家眼神都望着王芸生，个个沉默不语，不知道他又会出什么招数来。经过这段时间的谈判，先是生理折磨，后是心理折磨，每个人都不敢在他面前玩什么小动作，生怕又招来一通苦难。

“总部针对这次集采是有预算的，你们以前的报价都超出了预算，所以原本决定不再给你们IBM报价的机会。”

说到这里，王芸生咳了一声，阴沉的扫视了一下全场，对着IBM的人说：”经过讨论，我们决定给所有厂商一个参考价格，给所有人最后一次报价机会，为了体现公平竞争的原则，还是把你们算在了里面，但是你们的报价务必低于此次的参考价格。你们也不用到处打听其他竞争对手的价格，不低于此价格，我保证你们不会在总部的集采清单中。”王芸生说完后，又坐回了座位，用几乎看不见的瞳孔又扫视了一遍。

谢正听到这里，不由的暗出一口长气，客户终于提出了自己的价格要求，有了这个要求，就可以光明正大的向公司申请价格。他头略微偏了偏，看到了Tony也在微微的望向自己，彼此心里都明白，这个价格要求估计会低于U盘里折扣，但是这都不重要了，谈判已经露出了曙光。

移动谈判小组的秘书站起来宣读了参考价格，并将其投射到投影幕布上。IBM的人忙凑在一起计算了一下，折算成IBM的折扣大概在94%off左右，低于惠普既往的平均成交价接近30%，有的人看着直咧嘴。

Tony示意大家不要当场对这个价格做任何评论，自己站起了来：”王总，这个价格我们需要向公司申请一下。”

“你有四个小时的时间，出去吧。”李俊杰接过话来。

大家一听，都忙收拾东西，离开会议室。

y和等在公司的雷越、周成等人召开了电话会议，汇报这次谈判的要点——王芸生提出了具体的价格要求，几个人讨论了一会儿以后，决定分别把这个情况正式发邮件向国顺昌、James和蒋义汇报。

很快James回复了邮件申请，请Tony提出适当的价格申请，，提交成本分析部门做成本分析。

国顺昌的电话很快就打给了Tony，确认是否客户当场提出了价格申请，当得到肯定答复后，他召开了小型的电话会议，把大家都叫到一起。

“客户现在提出了价格，你们的策略是什么呢?”国顺昌上来问道。

“我们认为客户提出的价格太低……”雷越说道。

“当然，要和客户有来有往，不可能他要什么我们就给什么，我问的是你们的策略。”国顺昌直接打断了雷越的话题。

这句话噎的雷越沉默了很久，电话里也没有人说话。

谢正在一旁听得也暗暗叫苦，自谈判以来一直处于被动挨打的局面，这是事实。可是一开始的低价策略也被国顺昌否定了，短短的几个星期，在这么恶劣的客户关系下能有什么策略呢，谁都不是超人。

“没有策略，就只能被动挨打，这样客户提出低价要求，我们只能被动的接受。”国顺昌听到电话里的沉默，继续说道。

“这样，我和James商量一下。”国顺昌啪的挂断了电话。

Tony又单独和雷越通了电话，两个人认为这个价格惠普也很难满足，所以大家都会把价格拉回来一些，既然James默许了93%off的价格，就还按照这个数字向公司申请，而且这个价格已经比惠普去年的平均成交价低20%，还是很有竞争力。

很快，国顺昌的电话回来了，结论和James的一样，让雷越和Tony根据情况提出适当的价格申请。

大家听到国顺昌的关过了，都纷纷兴奋起来，马上把已经准备好的成本分析文件提交到了成本分析部门，Tony也正式的提交了价格分析报告，把折扣设在了93%off。很快，成本分析部门把分析结果，递交给了James和蒋义等关键的几个经理，这种成本分析报告属于机密文件，只能各个产品部的中国区经理才有资格看到。

蒋义同意了这次的价格申请，并CC给了James，也得到了他的批准。

——

到底签还是不签(1)

能拿到这样的折扣，整个谈判团队还是比较兴奋的，一起聚在了移动总部外面的咖啡馆里，静静的等待着最后时刻的到来。

“注意王芸生的需求。”雷越又特意给Tony打了个电话。

“上次的传真，他并没有理睬我们，但是根据移动总部一些部门的反馈，谈判小组把这个传真作为工作报告递交到了移动总部，说明我们不降价的传真这步棋还是走对了。所以这次的价格文件一定要加上降价说明，强调一下本次降价是为了配合移动总部的要求，特批的，虽然未能满足移动的预算，但是是尽全力所为。”

Tony按照雷越的建议，在汇总的价格文件上又加上了红色的说明。谢正看着打印机一张张的把文件打印出来，心里算是暗暗松了口气，无论如何自己的小目的也算是达到了，如果不出意外，U盘的内容肯定会有人传给惠普，所以他们的价格肯定也不会报的太高，希望这个能扰乱一下他们和移动湖南的关系。

想着湖南的张猛看到总部下发的价格文件后，和惠普的销售一起骂娘的情景，谢正忍不住自己偷偷乐了起来。

“你满意了吧，偷着乐，你湖南的客户怎么样啊?”Tony注意到了谢正的表情，坐了过来。

“怎么样?我是不敢去了，IBM在总部遗失机密价格文件，导致各大厂商纷纷跳水?惠普湖南的销售肯定想杀我们的心都有了。”谢正笑嘻嘻的看着Tony。

“是啊，你们这个Winback Team 碰上这么个客户也算是够倒霉的。”

一行人在咖啡馆里一直等到移动总部的秘书打电话给Tony，催他们赶快报到，才结束话题，走进会议室。

进入会议室门口的时候，Tony和谢正对望了一眼，又要去面对王芸生，两个人还是心有余悸的。

“你们真是能坚持啊，这都不降价。”王芸生铁沉着脸看完了IBM的报价文件，抬起几乎看不见瞳孔的眼睛瞪着Tony。

“王总，我们真的是降不了了。这次是中国这面特别和美国解释了移动集采的特殊情况，才获得的特批。”Tony苦瓜着脸和他解释着。

“那你们不用参与了，也不用开会讨论，我就可以决定了，废了IBM。”王芸生啪的合起了价格文件，甩在了桌子上。

啊，废了IBM。听到这里，谢正脑子嗡的一下子，甚至感觉到了眼前一黑，但是很快他就劝告自己冷静下来，这是客户的谈判伎俩，因为王芸生并没有站起来，只是坐在椅子上死死的盯着Tony。

“我们实在是不能再降价了，也希望集团能理解。”Tony也读懂了王芸生的肢体语言，尽管腿有些微微的颤抖，但还是站着和他解释道。

“你们是不见棺材不掉泪，难道让集团正式废你们，你们才会降价么?”李俊杰看王芸生没说话，便也声言厉色的对Tony说道。

“集团就是废了IBM，也就只能是这个价格了。”Tony转过头和李俊杰解释着，汗也慢慢的从额头上渗了出来。

谢正看着Tony的表情，心里想：这回真的是底价。Tony也不说去和公司申请，自己一个人就在这里扛着了。

——

到底签还是不签(2)

会场一阵的寂静，大家都默默的坐在了那里，只有Tony腿微颤的站着。

谢正也紧张的坐在办公椅上，感觉着浑身的湿气正一点点的变得冰凉，在这寂静的空间里，隐约的能听见自己手表上秒针的走动。

虽然每一秒钟都像一个小时那么漫长，但是这肯定是最后的决战，他脑海里不断的浮现着最近这个月谈判的场景，包括标书在空气中快速飞过产生的气道和自己躲在厕所里偷吃维生素的味道……

正回忆的让他感觉到大脑一阵阵眩晕的时候，王芸生说话了。

“我看你就能做主么，这回不需要回公司确认了?”

Tony好像听明白了什么，使劲的点着头：”不需要再确认了，这就是最低价格。”

“拿文件让他们签字，废了他们。”王芸生一摆手，李俊杰拿出了一页纸。

“啊。”谢正听到IBM的谈判团队里，已经有人小声的叫了出来，自己也从眩晕中醒了过来。

Tony显然也没料到会有这样的结果，在这种全国性大型招标中，还从来没有人废过IBM，他额头上的汗滴到了桌面上，扭头看了眼谢正，眼神中透露着犹豫的表情。

谢正使劲的用右脚踩着自己的左脚，让自己灵魂出窍，浮在空中，又分析了一遍。

这是移动总部第一次的试验性集采，客户的需求是签一个全国的框架性协议。如果废了IBM，全国采购在硬件领域就只剩惠普最强了，这样对大家都没有好处，应该不会在这个阶段就废了IBM的。

客户不会办傻事的，谢正想到这里，感觉灵魂又归了位，明白现在就是最后的坚持，忙用坚定的眼神示意了一下Tony。

Tony在这一瞬间也回过神来，明白客户是不太可能在这个阶段废除IBM的，这个时候的任何一丝犹豫都有可能导致前功尽弃。镇静了一下自己，他缓缓伸出手来，去接李俊杰递过来的纸张。

IBM的谈判团队有的人已经紧张的站了起来，伸头去看纸张上面的内容。

纸张上清晰的写着：以上报价为IBM公司最终报价，不做更改，以此确认。

大家看到这里，都忍不住长出一口气。

“王总，您真会开玩笑。”Tony终于放松了一下紧张的大腿，笑着拿起了一支笔，签下自己的名字。

“谁和你们开玩笑，你们随时有可能被踢出集团的采购清单，清楚么?”王芸生看着Tony坚持到了最后，表情也放松了下来，有了点笑容，但是口气还是非常强硬。

“是，是。IBM真的不能再降了。”Tony签好了自己的名字，递回给了李俊杰。

这时整个谈判气氛终于松弛了下来，大家都明白这场谈判到现在终于告一段落。

“Tony你算不错的，刚才有个厂商的销售眼泪都下来了，说死也不接李总的签字文件，央求了王总半天。”移动谈判小组的一个成员笑着说到。

“我们真的是底价了，否则刚才这一下，有啥不都招了。”谢正笑嘻嘻的和他客气着，心里暗暗的骂道，如果不是心理素质好，就这最后一招心脏病犯了的都有。

直到走出移动总部的大门，看见了灿烂的阳光，谢正才真实的感觉到集采谈判的结束，一行人也都算完成了任务，喜笑颜开，纷纷桑拿的桑拿，休息的休息

——

有效但不健康的透支(1)

集采的结果很快就由总部下发到了各个省分公司，IBM不用讲，自然没有被废掉，各个主要产品都列入了招标清单，惠普的产品亦是如此。

其中大家最关心的高端产品协议折扣，惠普均高于IBM约12%，低于上一年平均成交价8%。

“看样子，惠普还是有很大压力，不敢降价太多，防止和上一年的平均成交价拉开太大差距，不好和客户解释。”周成看着移动总部的框架性价格文件，一个个的分析着。

“这王芸生可是够狠的，这样还使劲的压我们，我们降的太多对整体局面来看也不见得就是好事情。”谢正也没想到惠普最终的价格能扛住，比IBM贵12%。

“他怎么不把惠普的价格压下来呢，最少和IBM差不多才合适吧，毕竟我们的品牌形象是比惠普贵的啊。”谢正和周成分析着。

“我们吃亏吃在不了解客户的真正需求，或许总部也不见得就希望我们报这么低。”周成说道。

总部集采的价格都降不下来，分公司的怎么玩啊，这可是我的需求。谢正心里暗自想到。

“虽然这次集采谈判算是顺利结束，可是我们谁也说不清楚客户到底想要什么，出的招数都是蒙着打，可能部分满足，但是到底哪个是客户的真正需求，我们到现在也还是不清楚。”周成看着移动的组织结构图，愣愣的思考着。

“我觉得他们第一次集采肯定是想做秀给上面看，这个是肯定的，所以我们也没错。这种客户关系，我们也只能走低价策略。”谢正说到。

“可是你要想想惠普为什么价格比我们高出那么多呢，里面一定有原因。现在的客户关系，你必须假定惠普是知道IBM的价格后，比着报的，高12%肯定有其道理。”

谢正看着还在思考的周成，心里想到，集采的苦牢终于结束了，IBM也如愿以偿的报了个低价，，至于其他的，自己就真的就不想再

浪费脑细胞。

“政协……”富贵的电话响了起来。

“嗯，怎么了?”

“晚上出来玩玩吧，这边有个事和你商量一下。”富贵在电话里异常的客气，谢正知道，肯定有事，一口答应了下来。

显然，富贵还记得谢正怪他有金卡的事情，晚上特意吧饭局安排到了阳光俱乐部，随行还带着几个红鸟的手下，包括湖南投标的刘识。

自从上次借着鹰软总裁David的金卡，让郝美美和她的姐妹们小发一笔以后，谢正已经有段时间没有到这里来。结果一进来，他就被小姐们拥成一团，问寒问短，直问得富贵和其手下一阵阵发愣。

“你小子原来这么能玩，和小姐们混得够熟啊。我来了这么多次，都没你认识的人多。”富贵看着这人来人往，不由得一阵哈哈大笑。

“别提了，都是为了陪当初一个鬼子玩，才搞成这样的。我其实不爱来这种地方……”

“你不爱来还这样呢，要是喜欢来，还不都被你包了，呵呵。”谢正的话还没讲完，刘识就已经乐的不行。

“我真的不喜欢这个地方，我观察了，年纪轻轻就来这种地方的，搞到最后都找不到女朋友。”

“怎么说?”刘识问道。

“对女人没感觉了，而且也没信心。我有个朋友说他认识的美女几乎都是做鸡的，所以打算一辈子单身算，这样还能天天当新郎，夜夜

入洞房。”

说到这里，谢正愣了一下，他以为自己在说高飞，脑子里却一下子想起了俞可可，自己对她又何尝不是如此呢。自从在培训班得手后，自己对她其实是有一搭没一搭的，虽然是工作忙点，可是最终原因还是因为获得女人的渠道太多，那种异性的新鲜和刺激感早都不知道跑到哪里去了。

虽然俞可可没有明说，可是谢正知道她因为自己和青梅竹马分了手，但自己心理却随时准备着和她分手，好换下一个，这种生活已经成了他的习惯。

想到这里，谢正松开了搂着小姐腰身上的手，拿起酒杯自顾自的一口喝了下去，在他内心中，有种说不出的感觉。

“小谢，今天找你呢，先是给你介绍几个我的手下，都跟了我好多年，最近又都跑到红鸟凑齐，都是自己人。还有呢就是想问问你移动集采的事情。”

“移动集采刚刚完，IBM和客户签了个93%off的框架性协议，价格偏低了点。怎么了?”

富贵拉着谢正在包厢里找了个相对安静一点的角落，坐了下来。

“这不上半年，分销商提二十亿，等于把去年全年都提光了，第三季度，没人愿意提货。。原来大家是联盟在一起，抵制IBM压货的，可是James搞了大礼包计划……”

“什么叫大礼包?”谢正头一回听说这个名词，感觉这个名字好有创意。

——

有效但不健康的透支(2)

所谓大礼包就是IBM把特价机和正常渠道价格的机器混在一起，打包销售给分销商，礼就指的是这些特价机，因为成本远远低于正常渠道价格的机器。

“那玩大礼包的成本多低啊，这不是让已经提货的分销商死么?”谢正听到这里，不禁为分销商们倒吸一口冷气。

“是啊，现在分销库房里的库存二十个亿，他又放出了十个亿的大礼包。”

“十个亿!不用十个亿，有人提两个亿的大礼包，就能玩死整个市场，你老哥最清楚啊。”谢正指的是富贵当初在四川不计成本甩惠普PC，导致整个西南市场大乱的事情。

“所以现在分销商都不得不动用所有的资源，来凑集资金，否则别人提了货，自己公司的货就烂在手里。”

“你们红鸟上市了，融资手段比别人多，既定可以向增发、也可以公开发行，不会怕这招吧。”

“谁不怕啊，这刚年中，离年底还远着呢，现在有几家分销就已经没钱了。”富贵摇了摇头。

“第三季度，大礼包十个亿，年底再来十个亿，四十个，就是去年的一倍，你们不剩一库房货才怪。”谢正算到这里，不禁再次感慨这个大礼包的厉害，整个把分销压货盈利的需求改成了压货是为了求生存的需求。

提货，市场已经饱和;不提货，会死得更惨。

两利相权取其重,两害相权取其轻，分销最好的选择肯定是尽量多销售大礼包的货，来弥补以往压货的损失。

“够狠。”谢正暗自摇了摇头。这倒霉买卖每年还有好多人哭着喊着要做呢，不过大多是上市公司为了冲销售业绩而来，James肯定也是抓住了大家的这点需求，把资源发挥到了极致。

“那你们肯定也得提货啊，否则独家包销就更没法玩了。”

“嗯，不提肯定不行。有个大礼包里面有很多移动公司的机器，这不想和你了解一下么。”

“大礼包里有移动的货?我们刚刚签了框架性协议，项目还没影呢。”谢正听到这里才是真正的大吃一惊，莫不成James已经把移动集团的货都卖出去了不成。

富贵打开了电脑，让谢正查看了一下。

谢正看到这个大礼包里，已经根据移动集团总部的名义下了三个大省的订单，看样子James是准备把还没有发生的项目都给卖出去。

“这是三个大省的订单，可是项目都还没发标呢。“

“嗯，那今年会发标么?”富贵看着谢正。

谢正也不瞒着富贵，又详细说明了一下另外两个省的客户关系。

“我的湖南也不用说了，刘识都去投过标，属于客户大门还不知道朝哪里开这种。”

“嗯，刚刚和James开会，他告诉我们，移动今年的胜算很大，因为IBM在总部给客户提供了非常好的价格,比惠普低了12%,极有可能拿下全部三个省。”

原来James在这里等着呢，怪不得价格给的这么痛快，合着想借这个理由提前把货压掉啊。谢正暗自摇头，螳螂捕蝉、黄雀在后，王芸生搞了个半天，也不过是帮James压货而已。

“那我没啥建议，人为财死、鸟为食亡,压不压就看你们自己，反正实际情况已经告诉你了。”谢正撇了撇嘴，靠到了包间的沙发上。，

“嗯，这个大礼包的质量还算不错的，其他的大礼包，我们去调查，连客户名字都不存在，但是价格好，分销没办法也都提。”

呵呵，谢正靠在沙发上，听得自己苦笑不得，这种情况也难怪分销疯狂。这些特价机很多时候是正常渠道货的一半,而且这种产品价格不透明，赢了，利润会非常丰厚，100%也不是没有可能;如果输了，这么便宜的机器还可以卖给其他客户。

这项目还没发生，就已经被James给卖了，不是等于透支市场么。

透支市场，透支市场，透支市场……

这晚，谢正无力的靠在沙发上，反复的回味着这几个字，把它们深深的印在了脑海里，因为他忽然明白了很多事情。

房地产开发商甚至连坑都没有挖，就开始销售楼盘——透支市场;

中国制造业卖的比世界上任何一个国家都便宜，真的是因为劳动力成本低廉么——透支自然环境;

很多人年纪轻轻，熬夜加班拼命赚钱——透支健康

……

透支不是一个健康的手段，可是很多时候它是一个有效的手段。

富贵又找了一些大礼包的项目，让谢正帮忙看一下，看样子他也肯定要提一些其他的大礼包。谢正根据自己在公司知道的情况，透露了点其他项目的信息给富贵，让他压货也有了个方向感。

“老富，这么点事也不用兴师动众的安排到阳光俱乐部吧，找个地方咱们哥俩聊聊就行。”两个人谈完以后，回到各自的小姐身边。

“嘿，这不是听说你集采完了，累了那么久，给你放松放松么，嫂子这边也出国去了。小谢，今天晚上这么晚就别回家了，大哥我请。”富贵用眼神示意了一下正在谢正身边陪酒的高个小姐。

今天晚上，谢正叫的是个新人，年纪轻轻不过18、9岁的样子，倒也是活泼可爱，活蹦乱跳，自顾自的歌来歌去，很招人喜欢，他看了感觉也心痒痒的，毕竟忙了这么久，也想放松放松。

“我看你的这个就不错，这是房卡，钱你不用管。”

富贵先领着自己的小姐离开了包间，谢正拿着房卡来到了阳光俱乐部楼上的酒店房间。

——

没有家的夜归人

在女孩洗澡的时候，谢正看见手头的电话上有一个未接电话，那是俞可可的号码。他当然不敢在这个时候接电话，只好装作没看见的放到了一边，这也让他的性趣大减。

女孩洗完澡，走了出来。她虽然身材不错，可是年纪真的是太小，还没有发育完全的样子，这让谢正心生一股犯罪的感觉，原本就性趣大减的他，就更没有了心情。

“你多大了?”

“十八岁。”

“你别逗我了，到底多大了?”

“十六。”女孩看见谢正闪到床的一边，穿上了衣服，不禁很是奇怪。

“大哥，怎么了?”

“还是算了吧，你还没成年呢。”谢正苦笑道。

十六岁!看着她，谢正不禁想起了当年那部《十六岁的花季》里面的白雪，那年自己好像十四岁，拼命暗恋着高自己一级的女同学，只因为她长得像电视剧里的那个白雪。可是当年最多也就是远远的多看几眼，想不到现在的十六岁女孩子已经都出来干这个了。

“不是说你们男的喜欢年轻的么，可是很多人点名要我呢。”小姑娘一脸不屑的表情。

“你还读书呢吧。”谢正彻底没了心情，走到一旁抽起了烟来。

“是啊，旅游中专。”小姑娘居然还拿出了自己的学生证。

“你怎么随身还带着学生证。”谢正拿过来看了几眼，看着还像是个真的。

“妈咪说了，现在的人都喜欢学生，让我们随身带着，会有人多给钱的。”

“你们?你还有同学在这里么?”

“有啊，大概十几个吧。”小姑娘看谢正真的不想做了，也无趣的自己走了下来。

“是啊，那你们学校是不是漂亮点的都来了。”看着这青春诱人的身体，谢正不知道是哭还是笑好。

“差不多吧，还有人在别的地方做呢。”小姑娘自己给自己点上了烟。

“谁领你们入这行的?”

“你不是记者吧。”小姑娘看到谢正问来问去的，不禁紧张起来。

“我?我不是记者，放心吧。就是看你太小了，挺好奇的。”

“我们学校食堂的大妈，她领我们干的。”小姑娘想想也就放心下来。

“食堂大妈?”谢正听的莫名其妙。

“是啊。她一开始经常给几个女孩子好吃的，还给她们买衣服、买首饰，后来就领她们来这里了。她们几个总穿好的、吃好的，大家都很羡慕，慢慢的就都跟她们做这个了。现在好像学校漂亮点的都来了，|Qī-shu-ωang|要不然你在学校怎么立足啊。家里给的钱再多，也不如这个赚的多啊。大家都穿好的，吃好的，你没钱都没人带你玩。”小姑娘站起来，特意在谢正面前晃来晃去，希望能再次引起他的性趣。

“那学校的男生知道么?”

“他们都还傻乎乎地追女孩子呢，哪像你们玩这个啊。你还来不来?不来我洗澡了啊。”小姑娘看谢正没有想继续下去的意思，撇了撇嘴，自己进了卫生间。

谢正忽然感觉到了时光的错乱，那如果自己是活在现在的男孩子，是不是也在”傻乎乎地追女孩子呢”，又或者当年自己就是那个傻乎乎的孩子。

“这是我额外给你的一百块，其他的钱找妈咪要去吧。”谢正还是规规矩矩给了小姑娘点钱，意思一下。

“谢谢大叔。”小姑娘高兴的叫改了口，蹦蹦跳跳的离开了。

是啊，自己都已经成大叔了。谢正这下彻底没了性趣，三下五除二地离开了酒店，自己一个人开车游荡在灯火璀璨的长安街。

副驾的位置，有种淡淡的味道，那是俞可可坐过时留下的。谢正深深地吸了一口气，努力的搜寻着那一丝丝若有若无的味道，这让自己放松，让自己忘却所有的压力，让自己仿佛就躺在阳光灿烂的床上，懒洋洋地赖在那里不起来。

经过这么长时间的接触，谢正感觉自己开始真正地顾及起俞可可的感受来，很多时候她都会自动的跳出来，监督自己的一言一行，让自己面对其他女人的时候，心有忌惮。更重要的是，他感觉自己好像真的有了爱的感觉，一种说不清楚的感觉，好想好想就这么稳定下来，好想好想俞可可身上那种叫做家的味道。

谢正停下车来，一个人走上过街天桥，看着脚下飞速的车流，车灯都远远地照向了前方，照向了那个叫做家的地方。他疲惫地坐在地上，默默地看着川流不息的车流，一个个消逝在灯火通明的小区里。无论世事如何变化，项目成败与否，那里永远都会有个灯光不眠不休的在等待着这些夜归人。

“大叔，你是不是也该收收心了，放弃那些所谓的泡妞技巧，把那个杯子倒光，否则真正的爱情永远不会进来。”谢正自言自语到。

他又苦笑了一下，自己是不是有些太感伤了，混迹花丛中，片叶不沾身，不是自己一直追求的境界么，难道这么快就动了心?

“啊!!!”他对着车流大吼着，想驱除那些心头的阴影，倒空那些曾经的往事，让自己回归到最纯净的心态，可是这小小的声音彻底淹没在汽车无尽的轰鸣声中。

第十章 洗脑的成交

不是在局内、就是在局外(1)

事后证明，IBM的需求把握还算正确，那份传真被集采谈判小组作为政绩的一部分向集团和国资委交差了事，王芸生也算是完美完成了移动集团邀请他来谈判的任务。惠普的框架性协议价格低于前一年平均成交价的8%，IBM更是比惠普的价格低了12%，其他的各大厂商也都有相应幅度的降价。

其后，移动集团高度赞扬了本次集采的试点所带来的模范式效应，全国各个省分公司的实际项目招标都纷纷进入了日程表。

浙江在总部刚刚发布集采框架性价格协议后，就马上发出了自己的标书，和年初分析的一样，这是个总投资超过一亿人民币的大项目，重中之重就是IBM和惠普竞争最激烈的企业级硬件平台，超过了三千万，。

这是移动全年项目的第一战，雷越和周成都非常紧张，频频的飞往杭州督战。谢正也密切的和关沪保持联系，希望能了解到这个项目的第一手资料，因为惠普在这里的战术，对湖南很具备参考价值。

“小谢，这是最新版的浙江标书，你也帮忙看看，防止我有什么纰漏。我在浙江都快被客户搞死了，你知道么?”关沪在电话里和谢正说到。

“怎么了?”

“移动浙江的刘总原来在广东被IBM告过，搞得前途都没了，这事浙江上上下下都清楚，虽然刘总不直接管这个事情，可是底下人做出的标书发出来非常偏向惠普，让我们根本没法投。昨天，国顺昌把前线的销售骂个半死，甚至要当场开了他，让雷越给保住了。你帮我看看标书吧，估计很多陷阱。”

谢正打开标书仔细的看了一遍，发现浙江已经被惠普做了个死局。

整个标书的技术细节几乎全面指向惠普，而且最要命的是有一台惠普的老设备，已经被客户安排做了新平台的一部分业务，在软件架构上根本绕不开，如果要使用IBM平台，必须要更换此硬件。但是，标书规定投标都必须用最新型号的产品，如果替换需要免费提供相同配置。

这意味着IBM要用最新型号的产品去免费替换一台已经淘汰了的老硬件，可是惠普不用。两家的投标成本根本不在一个量级上。可是这是全国第一战，IBM如果就打价格战，会对后面的两个省极为不利。

谢正看得一阵窃喜，如果不是当初自己在湖南改了价格，那湖南和浙江就是一个结果——利用替换老设备的手法，把IBM彻底玩死。他找了几处标书里隐含的技术陷阱，发回给了关沪，就忙电话联系了湖南的诸葛和。

“你看这是浙江的标书，大概三千万，IBM没戏了，我们命多好……”谢正详细的与诸葛和讲述了自己的分析，讲明了IBM现在进退两难的地步。

“广东肯定比浙江还大，估计在五千万左右。所以我们一定不能让湖南的标发在广东前面，否则IBM可能会把所有的资源都留在最后。你想想办法，看看怎么能拖住湖南的项目进度，哪怕拖到广东后面一天都好。”

诸葛和想了一会儿，问道：”那如果IBM广东赢了，湖南会不会被平衡掉呢，毕竟湖南客户和惠普的关系太硬了。”

谢正想起了那个玩关系的钱壮：”这个再说，但是无论如何湖南一定不能发标在广东前面。”

“好吧，我去设计院做做工作，估计拖时间，阮文还是会有办法的。”诸葛和挂了电话，去找设计院的阮文了。

——

不是在局内、就是在局外(2)

好莱坞电影《华尔街》中，道格拉斯说了一句经典名言：”你不是在局内，就是在局外。”

在商场上，无时无刻不是玩别人就是被人玩，没有中间地带。

经过这次的集采，谢正更加深刻的体会了这句话的含义，自己辛辛苦苦不过是别人局中的一个棋。可是既然自己天生不是个局内人，那莫不如自己来设个局，让别人当自己的棋子。

怎么来设自己的这个局，他拿出了自己的笔记本，上面清楚的记录着自己在地毯上睡了五个晚上，观察James，换来的一句话。

把自己的目标转换成所有人的生死需求，来控制他们为自己服务。

对，是所有人的需求，有一个人的需求不统一，他带来的障碍都可能让一切努力毁于一旦。

保卡-这个IBM曾经的人民币，就把在短期内飞速提升PC部门业绩的目标转换成了当时所有IBM人的需求，最后让伟大的周总在卖掉中国的PC部门时赚了个盘满钵满;

大礼包也是同样的道理，不过James把分销商盈利的需求给转化成了生存需求，最终都还是没有选择余地的压货，达到了他短期内提升中国区业绩的目标;

……

这盘局到底怎么设，让赢湖南成为所有人的需求呢?

第一，一定要让选择IBM方案成为客户的唯一选择，来满足其各方面的需求,具体可以通过新天来实现。

第二，一定要让赢取湖南变成了IBM的唯一选择，那一定要设法让浙江和广东输单，所有人才都没得选。想到这里，谢正内心感觉这样真的对不起雷越等人，可是现在这种恶劣的环境也只能如此。

第三，要让惠普感觉到赢湖南是个烫手山芋，放弃是个最好的选择，那IBM赢单也就是理所应当的事情了。这里胡彪和溥庆是最重要的人物，需要调整他们的需求。

谢正想明白了这里的逻辑关系，可是要如何下手，自己也一时毫无头绪。

可是无论是让浙江和广东输单，还是让湖南赢单，在价格上，James肯定是个最重要的人物。无论出于哪个目的，利用甚至战胜他是

必不可免的。可是他几乎是一个完美的人，那么的高高在上，自己怎么才能去影响他呢。

一切有为法，如梦幻泡影，如露亦如电，应作如是观。

只有战胜James，你才能真正的超越。不知道谁忽然在脑海里对谢正说了这样一句话，把他自己也吓了一跳。

战胜James，自己的老师、偶像、IBM之神，无论怎么称呼都不为过的这样一个人，不对是销售之神，谢正对这个想法感到无比的疯狂。

——

控制自己的下意识

这天下午，谢正坐在公司楼下的咖啡馆，远远的看着James一个人准时的在7点离开公司，归家而去，不禁替自己挑了这么个对手感到绝望般的悲哀。

那时的James几乎凭一己之力让整个IBM陷入了疯狂状态。

因为压货直接计入业绩考核，所以刚刚进入下半年，很多部门的销售都已经完成了全年的业绩，甚至有人已经完成了300%以上。James又协调人力资源部，向美国总部递交了中国区销售提成修改意见，提议修改当年销售提成的计算公式，把原来完成200%业绩，拿300%的工资修改成了拿400%，这样按照IBM独有的阶梯计算法，完成300%的业绩会拿到600%的年度工资。有人已经在计算自己到了年底会拿到十二年的工资，也就是说一个普通销售会拿到三、四百万的年薪。

谢正感觉这时的IBM，除了自己的这个Win Back

Team专心打单以外，几乎所有的Team都在疯狂的陪James压货，这个Team仅有的三个没谱项目，James也已经替大家都压了出去。

办公室的每个角落里都有人在和同事计算着今年的收入，称赞着James的神奇，庆幸碰上了这么个好老板，今年会是个大丰收。但是当大家在过道上碰到James的时候，每次都早早的躲了开去，再远远的在后面指着他说来说去，除了高层经理，根本没人斗胆敢和他紧身而行，当然这里也包括谢正。

“不行，一定要在心理上首先战胜他。”谢正看着James的背影，狠狠的喝了一大口咖啡，暗自下了毒誓，一定要调整自己的下意识，在心理上先击垮他，打败这个曾经的偶像。

希特勒曾经在自传《我的奋斗》里，提到他遍读群书后得出的结论——知道如何控制集体下意识，就等于控制了整个国家。

看到这句话，谢正才彻底明白人的下意识是可以被控制和调整的，这是世界上最大的秘密，学会了控制下意识，人就可以像神一样为所欲非。

例如;臭味，为什么人类闻到是臭的，而老鼠闻到是香的。

这是因为在人类的大脑中，神经链路把臭味的嗅觉细胞和臭的神经元联系在了一起，如果把臭味和香的神经元联系在一起，人类就变成了老鼠。

谢正并不打算修改自己的嗅觉系统，但是如何战胜James给自己带来的下意识心理障碍，那就肯定要修改自己的神经链路。

晚上睡觉，谢正默念着自己的口诀：”James是我的棋子，James是我的棋子……”;

白天工作，他经常有意的靠近James，同时默念：”你就是我的子弹……”;

在没人注意的时候，他还会远远的在后面踢上James一脚，心中默念：”妈的，赶快去干活，穿个西服我就不认识你了?”

……

——

电梯里面的对决(1)

如此神经兮兮的过了一周。

一天中午，谢正和James一起站在电梯间的时候，忽然发现眼前的他突然变得非常可笑，走起路来一晃一晃像个螃蟹，没有了高不可攀的感觉。

哇，是不是自己心头的那扇墙已经轰然倒塌了?

谢正感觉到了莫名的兴奋，忙不迭的想做点什么来证明这种感觉。他环顾四周，一群人已经自然的与James拉开了一米的距离，很多人都面向了和他相反的那部电梯，明显的是想绕开。

“妈的，战胜他，就是现在。”

谢正默念着，攥紧了拳头，在James刚刚迈进电梯，准备转身的时候，一只脚迈了进去，第二只脚就对准他锃亮的皮鞋狠狠地剁了下去。

剁啊，剁啊，剁啊……

这一脚刹的好漫长，一个自由落体的运动变成了动画的逐格慢放，一遍遍地在谢正脑海里反复播放。可是当每次播放到最后一格的时候，动画就嘎然而止，James这时已经回过头来，一眼看到了跟在后面的谢正。

这时候，第二只脚抽筋了。

一阵无名的恐惧瞬间从谢正的脑海深处导到了脚掌心，让它不由自主的一阵紧缩，整个脚掌在鞋里蜷缩了起来，空空的上半个鞋掌最终软绵绵的碰到了James皮鞋的边沿，粘在上面一丝丝灰色的尘土。

我突破了，我胜利了!

谢正控制不住内心的狂喜，脸上一阵微笑，底下忙把皮鞋从James的脚边移开，拿到角落里使劲的甩了两下，展开刚才已经抽筋的脚掌。

“James，你好。”谢正笑嘻嘻的表情让James很奇怪，看了看鞋边一丝若隐若现的尘土，他没有说什么，只是从西服的口袋里拿出了条手帕，弯腰在上面擦拭了几下，让它恢复应用的光泽。

他的这个举动，让电梯里的人都睁大了眼睛瞪着谢正，好像他犯下了滔天大罪，每个人都使劲地躲在电梯里那个不远的角落，留下了谢正和James站在那里，仿佛他们要马上开始对决。

“不好意思，James。”谢正也从刚才胜利的喜悦里清醒了过来，僵硬地维持着脸上微笑的肌肉。

“嗯。”James轻微皱了皱眉头，确认一眼电梯停靠的楼层，又转过头来盯着谢正。

“谢正，移动湖南什么时候会发标?”

嗯?James居然记得住自己的名字，还知道自己是负责移动湖南的!谢正这下笑不出来，僵在了那里。

他用手在身后使劲的掐了一下自己，让脑子飞快的把湖南的各种情况，和所有相关人等可能会和James汇报的状态假设了一遍，斟酌了个模棱两可的答案。最后，他又飞快的扫了眼电梯最近停靠的楼层，估算一下时间。

“嗯，客户，客户最近很关注浙江招标的情况，我们估计要到三季度底吧。”

“九月。”James思考了一下，自言自语到：”和广东差不多?”

“最近见过张猛么?”James一边低头看了看自己的皮鞋，一边问道。

张猛他也知道?谢正眼睛一直盯着电梯楼层的数字，希望这个电梯他妈的赶快停下来，在这里分分秒秒都是折磨。

“叮”的一声，电梯的门突然打开了。

在阳光照射进来的瞬间，谢正忽然意识到自己来这里的目的是要战胜这个曾经的偶像，要在心理上战胜他。

他缩回了已经伸向电梯口的皮鞋，轻轻的跺了一下，在电梯里站定。

“嗯，张猛和惠普合作了很多年，见了几次效果都不好，我们现在暂时是靠当地的代理商去做工作。”

谢正又想了想说：”代理商要的利润空间比较大，还没有谈拢……”

James一直很认真的听着，没有说什么，不过眼神还在盯着自己的皮鞋。

“叮”电梯停靠到了一层，所有人都必须要离开了。

James把眼神从自己的皮鞋上移了开来：”嗯，这个问题我会和国总再协商一下。”

大家都在电梯里没有动，James率先走了出去。剩下的人用敬佩加戏弄的眼神看着谢正，一个老销售笑着说：”回家把皮鞋珍藏起来吧，在电梯里敢踩James的，全中国也就你一个。”

大家呵呵的乐着，鱼贯而出离开了电梯，只剩下谢正愣愣的站在那里，仔细的回味着刚才的那一幕。

——

电梯里面的对决(2)

“我终于突破James了。”谢正暗暗的为自己叫好。

虽然做了这么多年销售，早已经练的皮糙肉厚，可是James却一直是自己的心头障碍，不仅仅是因为自己当年睡地毯学习他的经历，更是因为这些年他飞速的风生水起，甚至很多高层经理都对他敬而远之。

谢正一步一步慢慢的踏出了电梯，迎着阳光走了出去，只想大喊一声，James你算个屁啊。

突破了自己的心理障碍，谢正感觉自己思如泉涌，甚至想到可以控制James批BID(特价)的决定，以此来影响浙江和广东的项目。

James一次又一次的注意，仅仅被碰上了一点点灰尘的皮鞋，让谢正想到些什么，他把Victoria约了出来。

“政协，我要摩卡大杯，不加糖。”Victoria高兴的抿着咖啡，呼吸了一下外面的新鲜空气。

“真难得，刚好我现在有点空，呆会如果老板叫我，我可就把咖啡拿上去喝了啊。”

“怎么最近这么忙?”

“忙?别提了。我都快不行了，严重的腰椎和颈椎病。现在不能坐着看电脑，只能跪在桌子前打字，都这么跪了一个月了。”Victoria一边说着，一边揉着自己的脖子。

“跪着打字?IBM也没这么残酷吧，休假让别人替替你啊。”

“最近秘书Pool接连累病倒了三个，有满脸大包不能见人的;有抑郁症加血液病的;还有一个腰椎疼的根本站不起来，只能躺在床上;像我这样的还算是能用呢。”Victoria叹了口气，又揉揉自己的脖子。

“怎么这么忙?”

“还不是那个James，整个IBM快被他搞疯狂了，大家都在疯狂的压货、开会，老美也是看出了我们这边有业绩，都发疯似得往这边跑，我们秘书很多都是24小时连轴转，应付了中国人应付老美，基本都病倒了。”

“那你们不恨死他?”

“还好吧，据说他找HR的头，给秘书们申请了个Bonus(奖金)，可能能多发两个月薪水，大家也都没啥好说的，总比干了没钱拿强吧。”

又是James!谢正忙接着这个机会问道：”你说这个James怎么这么厉害，一个人搞得全公司都天翻地覆的。”

“是啊，看样子明年他还能再升，我感觉像。”

“还升，再升就是中国区总经理了。”

“可以升到亚太区去啊，当亚太区副总裁，现在已经有这个传言了。”Victoria说得自己也直摇头，James升得太快了。

“怎么会有这么完美的人呢，难道这个人没有缺点么?”谢正知道Victoria给这些老板当秘书很久，一定能了解James的做事特点。

“我们秘书们也经常说这个人就是完美的，没有任何缺点。很多老板工作好，可是家庭一塌糊涂。他连家庭也照顾的非常好，多少女孩子羡慕他老婆啊。”Victoria说的一脸的羡慕。

“人总是会有点缺点的，我就不信James没有缺点。他发过火么，情绪失控过么?”谢正想着James的那双皮鞋。

“嗯，很少，好像也有过，不过不是工作上的事。一次开会，酒店服务员的水洒到他身上，他大发了一顿脾气，最后会都没开好。”Victoria歪着头想到。

“那他是不是有洁癖啊?”谢正听得兴奋不已，这更加验证了自己在电梯里的判断。

“洁癖算是缺点么?我觉的是优点吧，香港人都很干净的。”Victoria说着瞟了眼谢正，那意思好像说你别吃不到葡萄说葡萄酸。

“哼，如果洁癖到过分，就是缺点了吧，西服洒水也不至于影响开会啊。”谢正一心想着James在电梯里擦皮鞋的镜头。

“那倒是，也是有人说他有洁癖。Emily曾经帮他提过一次笔记本电脑包，他趁Emily不在的时候，用手绢给擦干净，Emily知道后都气哭了。”

Victoria的手机噼里啪啦的响了起来，楼上的老板催她回去。

“呦，我得走了。你有什么事?”

“没啥，想你了，坐一起聊会儿。”

“好了，好了，我得上去了，哪天我们MSN聊吧。”Victoria三下五除二的喝光咖啡，赶快跑上楼去。

谢正看着那个空空的咖啡杯，想了半天，看样子James是有超级洁癖的，自己应该怎么样利用他这样的特点呢。

忽然之间，职场小说火了起来。从最开始的《杜拉拉升职记》，到《一个职场女白领的生存日记》、《浮沉》、《狩猎》等作品，可谓写尽了职场生涯的酸甜苦辣。由于职场小说既有小说的虚构快感，又有工作指南的现实意义，引得读者欲罢不能。

闲逛天涯，发觉舞文弄墨里的商小说大赛整如火朝天，偶然之间读到胡震生所写的职场小说《做单》，觉得不同凡响。据说作者胡震生是IBM跨国公司的十年金牌销售，有料实践经验，化为文字，必然有其独特的地方。

展卷《做单》，故事并不使仅仅讲一份打工的赚钱之道，不像《杜拉拉升职记》教给我们的的仅仅是升职加薪的技巧，而是传达出一份是对企业、对做单、对事业的执着精神。这种精神让我们感动，人不仅仅是为钱而忙碌，而活着，人有精神的提升需求。

小说的开头就很吸引人，“秘密的培训”，让阅读者有一种期待。“初春的北京”，点出了春意融融的气氛。随着主人公谢正的经历，我们看到职场竞争的残酷，所谓商场如战场。但仅仅着眼于商场的争斗，那只是表皮。《做单》则触摸到人物的内心深处，探讨职场生涯的精神磨练，这才是真正的财富，这才是真正打动人的地方。

网络文学方兴未艾，但致命的缺陷也暴露出来，网络带来了写作的自由，同时也带来了写作的泛滥(即垃圾性文字的大量产生)。在一个谁都可以写作并发表的网络时代，其作品的质量也就难以保证。真正的写作应该是为了更好地抵达事物、生活和世界的核心和内部，而不是远离它们。

激情、技巧、职业道德，《做单》为我们提供了很多有用的信息。读《做单》并不白读，《做单》里有句话说的好：生活就是做单，爱情就是上床。然而做单真的就像**一样容易?我又有点怀疑，也许这种怀疑正是小说留给我们的思考。

——

赢单的三要素(1)

周成和雷越整天的泡在浙江，谢正只能通过偶尔的电话到一点进展。

客户要求IBM的产品必须统一折扣，这样如果要想在价格上赢单，就必须拉低所有产品的折扣。国顺昌坚决反对移动首战在浙江就降低所有产品的报价，影响全国未来的布局，这让雷越很是发疯，因为这可是刺刀见红的时刻。

“明天就投标了，刚才雷越和国顺昌还在电话里吵，两个人的脾气都太火爆。”关沪电话里和谢正聊到。

“还是因为价格的事情?”谢正拿着咖啡杯在手心上翻转着，虽然他也明白如果浙江输单对湖南是件好事情。

“国顺昌坚决不同意雷越在浙江就放低价，骂他没有策略，还要干掉浙江的销售。雷越的意思是惠普在价格选择上会比IBM更难受，我们不如上来就拼个鱼死网破，让惠普的溥总心里有数，而且浙江的刘总可能忌讳上次IBM告他的事情，这个标不会插手太多。我觉得他妈的能拿一个算一个呗，管那么多呢。”关沪电话里抱怨到，这个上海人已经开始爆了粗口，看样子前线真的是非常激烈。

“我也觉的能拿一个算一个，想那么多干嘛。”这句话倒是谢正的心里话，现在这行情都有今天没明天的，输了浙江，雷越还能不能在这个位置上都不好说。

“惠普是哪个老板在看浙江啊?”谢正问道。

“溥庆啊，来过杭州好多次。”

“那国顺昌去了么?”

“他，他没来过。来了也没用，见客死的人。”关沪小声说到，这不禁让谢正会心一笑。

“周成怎么看?”谢正问道。

“周成是支持雷越的，可是现在的斗争他也插不上手。”关沪愤愤的说道。

“也是，现在不是项目斗争，是###，依照他的脾气，肯定不会干涉太多。”谢正叹了口气。

“是吧拉，好像是说国总准备要放自己的人在移动，换掉雷越。你在北京知道的肯定多，讲讲了。”关沪也听说了ISU内部斗争的事情。

“这个都是传言，我这个级别哪知道真相，但是从开年到最近的集采，再到浙江，两个人的矛盾越来越激化，倒是真的。国顺昌一直反对雷越在移动放低价，搞得周成和蒋义也没啥办法，看着移动干着急。”

“我们集采价格签得也挺低啊，我倒觉得不错。”关沪奇怪道。

“你不知道北京这边打得多热闹，James三秒钟屁股没坐热就被客户给摔出谈判室，国顺昌都怪到了雷越头上，这样也不同意放价格。后来James同意放，还不是为了把货压出去。”谢正翻转着手上的咖啡杯，回忆着James被摔出去的那一刻，依然心有余悸。

“我知道，这个故事在上海非常有名，都说北京的客户狠，敢摔James，上海的客户不会干这个。”

“北京销售都被客户打骂习惯了，不过敢摔James的估计也就王芸生一个人。其实，货已经被压出去了，STG的基本任务就算完成，卖货的任务是ISU的，你也不用那么着急。”谢正安慰着。

“说是这么说，能卖了当然是最好，分销的货早晚不还是得我们卖，你再帮我看看标书的技术细节，防止我出错。”关沪和谢正两个人又仔细的查看起标书来。

帮关沪查看完标书，谢正算起了赢单几率。

客户关系对比：级别高的加分，级别低的减分。惠普的关系肯定是浙江的刘总经理级别，IBM没听说有什么好的合作伙伴帮忙，相比之下惠普加一分，IBM零分。

性价对比： 10%以内大家都没分，超过10%差距，高的加一分，低的零分。按照目前的情况，假设IBM价格是高于惠普10%以上，零分，惠普价格加一分。

高层关注度对比：级别高的加分，级别低零分。惠普溥庆参与加一分，IBM雷越参与零分。

高层关注度越高，调动的资源越多。出错的机会越少。如果大家客户关系一样、价格一样、资源相抵，那就拼板子里最长的那根了，也就是高层参与度，谢正做项目肯定PK不过James，大家所能调动的资源不在一个量级上，这就是长板理论。

总分三分

最后结果 惠普三项全拿，胜算100%;IBM全丢，胜算0%。

两者相比，惠普胜算100%。

如果IBM价格低于惠普10%，那么价格优势和关系优势相抵消，剩下拼高层关注度了，胜算也可以这么计算：惠普拿两项，胜算66%，IBM拿一项，胜算33%，惠普和IBM的相对胜算差为33%，还是惠普赢的几率大一些。

谢正看着这个对比表，知道浙江这回肯定没戏。

——

赢单的三要素(2)

下午四点，谢正看见James进了会议室，准备做全国项目的例行Reviews，当然这里也包括明天就要投标的浙江。自己也拿着笔记本电脑，装作很随意的样子，在会议室附近找了个座位坐下，偷偷听会议室里面的情况。

IBM的会议室都是玻璃门的，但是隔音效果很好，谢正能看见James和秘书在屋子里面和大家开电话会议，却基本听不到什么信息。他拿到咖啡杯，沮丧的四处查看，希望找到一个更好的位置，能听得清楚一些。

四处查看时，他看到了离会议室不远的地方，有一台笔记本电脑敞着放在那里。他走过去，碰了碰键盘，看到主人已经细心地把屏幕锁死了，上面的ID清晰的协助—James，原来这是他的电脑。

谢正仔细的看着这台一尘不染的笔记本，脑海里浮现James擦皮鞋的动作，看样子他平常也是很精心的维护自己这台电脑，的确是个超级洁癖的人。

算了，还是离这个位置远点吧，如果James出来以后，看见自己在看他的电脑，会不会发疯啊。他端着咖啡杯，转身离开向其他的地方望去。

发疯!

James发疯!

让James发疯!

谢正停下脚步，手里拿着的咖啡杯不由自主的比划着向笔记本电脑倒了下去，当然这只是个轻微的动作，他的手只是轻轻的动一下，马上恢复了原位。

天啊，他为自己的这个疯狂的想法震惊了。

洁癖是一个人的下意识反应，这种反应时基于生理和神经层面的，对于James这种心理及其成熟的人，或许生理才是唯一可以突破的地方。

如果自己把咖啡就这么一把泼下去，James这种有超级洁癖的人肯定会气得发疯，不能控制自己。

谢正环顾四方，周围三三两两的人都没有看向这里，他也暂时压抑住了内心的狂想，拿着咖啡杯回到了刚才的座位，收拾起电脑，离开了那里。

事后，谢正才听说在当天的电话会议上，雷越和国顺昌因为湖南的价格策略又一次闹翻了天，甚至对骂起来，最后James批了个中间价，算是和解了。

移动浙江的标，IBM投93.7%off。

理由是假设惠普基于IBM的集采报价，所以IBM从93%off又将了10%，那么IBM喝惠普就有大概10%的价格差距，这还是给了浙江前线一线生机的。

客户唱标，惠普价格比IBM低了12%。

谢正在北京听到了这个消息后，知道这回IBM浙江肯定是输了，那项都不占先，移动的刘总是不会给IBM一丝机会的。

浙江开出标的当天，雷越和周成就飞回了北京，他们也知道没戏了。

“惠普在浙江出手也太狠了，就那客户关系，他们高点也能赢啊。”谢正和周成在桑拿的一个角落聊着。

“刘总总是恨IBM，可是惠普和他的关系也一般，也不敢贸然投高价。”周成摇了摇头，仰天长叹一声：“小谢啊，每次输标都不能怪别人，底下的人胡搞。这回我和雷越一去客户那里，惠普的人马上知道了，根本不敢乱来。”

谢正听了也感同身受，任何一个企业最大的敌人一定是自己。

“不怪老毛聪明，只怪老蒋无能啊。”周成仰天长叹到。

“浙江就投了这么低的价格，那广东和湖南他们还能怎么玩?”谢正凑过去，透过热腾腾的蒸汽问道。

“我也不知道，不过必须承认惠普比我们更能把握住客户的需求，毕竟比我们早进来了十年。不过，通过集采和浙江的招标，感觉移动和惠普的关系，也没有以前销售传的那么夸张，关键是没人做工作，那市场不就是惠普自己的。”周成使劲揉了揉太阳穴，这趟真是累得不行。

“那广州怎么样?我还见过那个销售钱壮呢。。。”谢正和周成讲了讲当年在培训班钱壮半夜敲门的故事。

“唉，这个钱壮。”周成摇了摇头。

“我去广州已经见过他几次了，把广东客户关系控制得死死的，当地的GM和国顺昌都支持钱壮，郝京因为见客户的事情和他吵了几次，现在他都不怎么管，把项目推到钱壮头上去。”

“恩，他是老销售，干得出来，怎么也不能把人际关系得罪了啊。雷越呢?”

“钱壮是他们ISU的人，你说他支持谁?”周成摆了摆手，是以自己太累了，就靠在桑拿的椅子上睡着了。

“惠普也太狠了，这在集采报价阶段就把IBM给装进来了，下面怎么玩啊?这个操盘手一定是最高级别的，肯定是溥仪”，谢正自言自语道。

——

我年轻可是我不傻(1)

经过那晚在过街天桥上的怒吼，谢正打定了一个主意，就是让自己心态归零忘却所有的所谓泡妞技巧，静下心来，彻头彻尾的让心来感觉自己和愈可可的关系到底是个什么样子，自己是不是真的爱上了她。

如果没有爱上她，为什么自己那么迷恋她身上的味道，甚至想让自己和那个味道遗弃悠闲的买菜、做饭，一起懒洋洋的躺在床上晒太阳。

谢正开始犹豫，犹豫自己是不是要和俞可可真正的发展下去，犹豫自己是不是真的有那么一点点爱的感觉。他为了证实这种感觉，一直没有和俞可可通电话，看看自己会不会过段时间就忘了她，忘了那股迷人的味道。

可是越是这样，他就发现自己越是思念那种味道，那种让自己贪婪的味道，那种只有俞可可才能带来的味道，让他放松，让他迷恋，让他忘却身边所有的烦恼。

俞可可仿佛也在和他玩捉迷藏，也在考验着他的耐心，一直都没有主动给他打个电话。就在谢正坚持不住，担心可可出了什么事情的时候，她的电话来了。

这个周末，俞可可希望谢正能陪她去一次上海，借着出差的机会在那里玩两天，谢正当然开心的答应了，因为这段时间自己几乎每天晚上都能梦到可可梦到那股迷人的味道。

“宝贝，你好像不太开心。你知道么?最近几天，我做梦一直能梦到你，还能梦到你身上的气味。”

“恩”

“你脸上怎么划了个口子?”

“我自己碰的。”

谢正一路上哄着俞可可，可是她的话并不多，经常会呆呆的望着窗外，好在北京到上海的飞机时间很短，很快两个人就出了上海的浦东机场。

“我们认识了这么久了，都没机会在一起玩，我想你好好的陪我在上海玩两天。”俞可可一出机场就兴奋起来，一把搂住谢正的胳膊。

谢正感觉手上被一个硬硬的东西咯了一下，低头一看，原来是个金色的GUCCI手环，是自己在培训班考试上拿来挑逗俞可可的那只。自从两个人在汽车电影院里有了第一次以后，俞可可就没有再带过这只手环。谢正也曾经问过她，她是说这是两个人的爱情信物，所以收藏了起来，怕掉了。

怎么这次到上海，俞可可给戴上了呢?谢正几次想问，都小心点闭上了口，她这次好像有点不对劲，经常会莫名其妙的走神。

俞可可预定了浦东的香格里拉，那时当初两个人一起培训的地方，收拾停当后，两个人站在二楼的露台上，默默的看着对面繁华的外滩，这是整个酒店最好的位置。

江面上的邮轮缓缓驶过，仿佛所有的项目、招标，甚至时间都和它没有任何关系，只有这千百年节奏不变的江水带着它缓缓驶过这每天匆匆忙忙的人群面前。外滩上那经历过无数时代变迁的各色建筑依然泛着百年前同样的光芒，这里的繁华仿佛在嘲弄着在江边匆匆而过的人们，无论多少的明争暗斗、秦皇汉武、改朝换代，我并没有因为任何人而改变过。

“这里的景色真美。”俞可可大口的吸着江边潮湿的空气，迎着微微的江风，舒展开自己的双臂，仿佛随时可以迎风而起，消失在这片无边的繁华之中。

她闭着眼，衣袖迎风飞舞，大声的喊道：“上海，我又回来了。”

“亲爱的，这次来上海，是不是有什么事情?”谢正看着分外感叹的俞可可，内心愈加不安起来。

她没有理会谢正的问题，任凭自己的衣袖在江风中肆意的飞舞着。

忽然，谢正看见她眼圈周围涌出了一丝丝泪水。

“可可，不要站在这里了，风太大，你的眼睛都吹红了。”谢正心头一阵不安，各种迹象，让他有了种不祥的预感。

俞可可擦了擦自己的泪水，指着远处的一个星巴克咖啡馆说“你还记得么?我们培训的时候你曾经在那里请大家喝咖啡。”

“当然，我忘不了，这是全中国最浪漫的咖啡馆了，我每次到上海都会到那里坐坐。”谢正当然记得，这是自己建议全班同学来的。

“最，最浪漫的。”俞可可自言自语道。

“那我们去那里坐坐好不好?”

“好啊”

俞可可使劲的搂着谢正的胳膊，沿着黄浦江边来到了那家星巴克，她主动点了两杯咖啡，和谢正一起坐到了当年大家聚餐的那个角落。

我年轻可是我不傻(2)

“可可，你到底怎么了”谢正明白这次真的是很严重，自己还从来没有看她哭过。

“我那么相信你，还以为自己爱上了你，每天都在等着你来约我、来看看我，可是现在。。。。”俞可可说到这里，已经哭得蹲在地上站不起来。

“可可，别哭，到底怎么了?”每天都在等着你来约我，这几个字像大锤一样重重砸在了谢正的心头，自己真的是太少和俞可可在一起。

“我知道，我知道现在的社会，这样的环境，你也是和大家一样。可是我接受不了，尤其接受不了你去找小姐。。。。。”俞可可哭得浑身抽搐着，无法站起来。

“我没有和小姐怎么样，不是和你说过么，你别胡思乱想。”谢正一直努力的想把俞可可从地上拉起来。

“你们都一样，都一样，大家都是一样的。一屋子的嫖客和贪官，这不是我想要的，我努力做到最优秀的人，就是想摆脱这些，这不是我想要的生活”

俞可可忽然声嘶力竭的喊着：“我什么都可以接受，就是不要和嫖客、贪官生活在一起。”这撕心裂肺的声音直接穿破了谢正的耳膜，刺入脑海的最深处。

“我是年轻，可是我不傻，我知道和我说话的时候，每个人是不是在骗我。”她好像一瞬间又恢复了理智，使劲咬着自己的嘴唇，擦干了眼泪。

“你这么想太偏激了，哪能一屋子的嫖客和贪官呢，谁教你的?又是你哪个好朋友章帆?”谢正小心翼翼的去拉她的手。

俞可可强制着忍回了自己的泪水，自言自语道：“对，是我叫你陪我到上海来玩的，大家要一起开开心心才对。”她拿出纸巾轻轻的擦干了自己的泪水，又拿出小镜子补了补自己的妆，为自己打上了点腮红，恢复了青春靓丽的样子。

她自顾自的挥手拦了一辆出租车，谢正也尴尬的跟了上去，坐在了前排。

“司机，中山路外滩十八号。”说完地址，俞可可无力地靠在了车窗上，漠漠的看着窗外繁华的夜色。

这是上海最火爆的会所，谢正也曾经去过几次。

“可可，去那里干嘛?”

“我今天要玩个痛快。”俞可可头也不动的对着窗外说道。

“小妹妹，北京来的吧，最近就是十八号最火的啦。。。。”出租车司机一边开车，一边准备拉开上海话匣子。

“你他妈闭嘴，开车吧。”谢正气得把一腔怨气洒到了出租车司机身上。

“好的好的，没事不要骂人的啦。”

一上到外滩十八号的大厅，谢正的研究和耳朵就顿时充满了各种各样奢靡的色彩，大片大片的粉色和紫色充斥在波西米亚风格的装饰中，最新的HIP-HOP音乐飘荡在房间的各个角落。

房间到处都是金发碧眼的老外，身边围着一堆赶也赶不走的中国女孩，她们个个的眼神都充满了酒色般的迷离，围绕着老外的酒杯转来转去，黄皮黑发的中国人仿佛透明一样被她们忽略掉了。

谢正每次来到这里，都感觉浑身不舒服，这里就像小说描写的租界，也许唯有的差别就是中国美女可以入内，男人不欢迎。

俞可可自顾自的点了两杯B52,拉着谢正一人一口的赶了下去。这边火辣辣的感觉还未消退，她又点了两杯火炬。这回服务生在她的示意下，点着了那蓝色的火焰，再次分给了两个人。

这些都是顶级的烈性鸡尾酒，谢正一个没拦住，俞可可又一口干了下去。

。。。。。。

音乐和着酒精的刺激让谢正忘了刚才俞可可那些伤心的言语，迷迷糊糊的与她一直玩到深夜。

借着酒精的刺激，两个又在酒店疯狂了一夜。

第二天中午，谢正醒来的时候，俞可可已经收拾好了行李箱，坐在床边，无比清醒的看着他。

“我的飞机票比你早两个小时，我们就此分手吧”谢正还没有从醉酒的头疼中反应过来，这让他不敢相信自己的耳朵。

“你说什么呢?怎么就分手了?我怎么了?”谢正揉了揉自己的耳朵，不明白俞可可在说什么。

俞可可打开了酒店房间的窗户，随着一道金色的抛物线，GUCCI手环被她狠狠地扔了出去，然后扭过头来对着谢正一字一句的说：“你

关心过我么?我想要什么，|奇*_*书^_^网|你知道么?”

谢正被这个问题问住了，无数话语涌上心头，可是一张口，却什么也没说出来。俞可可冷冷的说道：“哼，先想好你自己想要什么吧!”然后，头也不回的离开了房间。

俞可可的需求是什么?

自己的需求又是什么?

谢正愣愣的坐在床上想了半天，一点也没个头绪，他也不知道俞可可到底是怎么了，好好地跑到上海来分手。

可是哪次分手不都是如此，女人们哭哭啼啼大闹一场，酒劲还没过去的谢正，有一头倒下去睡着了。。。。。。

俞可可那迷人的味道又一次出现在谢正的梦里，刺激着他睁开了酒醉的双眼，看了看周围，摸了摸打开的窗户，确信自己不是在出差，更不是在梦里。

没有公平的竞争

很快移动浙江公布了投标结果，IBM没有任何悬念的落选了。

IBM在移动首战惨败浙江的事情，马上引起了高层的重视。负责全球电信行业的副总裁特别发邮件追问项目失利的细节，让相关经理都如临大敌，紧急行动起来，商量应对之策。

周老大特别点将IBM中国区副总裁，来自台湾的Lucas负责协调移动集团工作。

所有人都把责任推到了客户身上，表明这不是一个公平的竞争，是因为惠普通过某种特殊手段搞定了客户，让IBM多投一台机器，在

价格方面导致劣势。

Lucas知道此细节后，大怒，特别调集了IBM的律师团，仔细查阅标书及相关卷宗，准备就此不公平竞争起诉移动浙江。

“又起诉刘总，那他还不想杀了IBM人”谢正听到这个消息，惊讶的不行。

“Lucas也是为了移动全国好，杀鸡给猴看，否则移动后面的项目继续不公平竞争怎么办?”周成照既往一样，劝慰谢正服从上面的命令，可是口气里也透露出自己的担心。

“中国哪个项目公平竞争过，全世界都一样，Lucas也不好不到吧，这不是让IBM和移动对着干么”如果IBM真的起诉了浙江，对湖南是好是坏呢，谢正也拿捏不准，不过现在还不到和移动集团全面翻脸的时候。

“浙江的招标结果已经公布了，我认为客户也很难因为IBM起诉就更改结果，这么做也是为了全国后面的项目。”雷越瞪了一眼谢正，不让他在这里胡言乱语。

“这样，小谢，也别乱猜了，你马上飞湖南，与诸葛一起听听那边的客户对浙江的事情怎么看。”周成说道。

“好吧，我去”谢正没有犹豫，一口答应下来。

刚刚从上海回到北京的谢正，还是一头雾水，不知道俞可可为什么就这样和自己分手。莫不如，自己就借着这个机会飞往湖南，会回叶莺和师媚，和俞可可的事情冷静一段时间再说。

就在谢正飞往湖南的时候，Lucas率领律师团正式拜访了浙江的刘总。会场上，IBM的律师正式向移动浙江递交了有关招标不公平竞争

的澄清申请，希望客户正式会议在招标中对IBM公司的不公平待遇。

“我们把这个澄清在湖南的用户里面传播一下，听听他们的反应。”谢正与诸葛和两个人看着IBM律师的文章，商量了一下，决定在客户里咨询一下他们的看法。

“说干就干，你去客户那里，我去新天问问。”‘

“你是想去见那个Eve吧?”诸葛和笑了下，从谢正眼里看出了他的鬼主意。

“这你都看出来了，不愧是小诸葛啊”谢正呵呵的乐着。

“Eve还问过我几次，你什么时候来呢，不会这么快你们就勾搭上了吧?”

“勾搭上了，她还问你干嘛啊。”谢正仿佛已经看见了师媚传情的桃花眼和丰润无比的翘臀，只想着马上能和这个美女过上招数，现在也没了俞可可的约束，自己心理上就没有了那个纠结。

“那你去新天吧，不过你搞不定的，她太专业了。不过，我透漏个秘密给你，她想进外企，正托人帮忙介绍呢。”

“这你都知道?不会是已经吃到了吧。”谢正响起了当时和师媚的谈话，看样子她是真想进外企，都找到诸葛和这里，这回肯定让冯总肉包子打狗一去无回。

“这是帮你呢，我和我老婆可是大学同学，青梅竹马，没这个闲心。”

青梅竹马!谢正脑海里又跳出了俞可可，他甩了甩头，把她甩了出去，暂时放到一边。

两个人些许商量了一下，便分头去和湖南的客户，以及新天公司了解一下他们对IBM准备起诉移动浙江的态度。

“Hello,Eva,This is adam。”谢正吊起嗓子，故意用暧昧的语气说道。

“呵呵，什么adam，政协吧。”电话那边，师媚听出了谢正的声音，不由得笑的花枝乱颤。

“哎呦，好记性，昨天是不是梦过我啊，导致我一晚上都失眠，净向你了。”谢正看着桌子上的日历，默默祈祷，今天最好就是她女性荷尔蒙分泌最旺盛的时候，空了她这么久，趁着这回一次拿下算了。泛着是俞可可主动放弃我的，谢正安慰着自己。

“上班呢，别胡说，你失眠和我有什么关系，还不知道你和谁睡呢?”师媚的口气中充满了挑逗，谢正一天有门。

“你们公司很开放么，居然可以喝合作伙伴讨论晚上睡觉问题，我喜欢。”谢正已经打定了拿下的主意。

“闭上你的臭嘴，我一个人在房间呢。”师媚的声音在谢正耳里听上去简直就是在呻吟。不行，这是个专业选手，千万别中了圈套，主动缴枪搞不好什么都吃不到，谢正暗自提醒着自己。

“我想你了，去长沙看你去好不好啊!”还没出声，谢正已经听到了对面的泄气。

“哦，你在北京呢吧，好啊，来吧。”师媚一听谢正还在北京，马上也没了刚通电话的激情，焉焉得回答着。

“你后天在长沙方便么，我这就订机票去。”谢正特意把方便两个字重读了很多。

“你什么意思啊，来就来呗，管我方不方便呢?”师媚马上听出了他的话中话，一口顶了回来。

“你方便我就去，不方便去了干嘛，浪费时间。”谢正还是特意的强调着方便两字。

电话那头一阵沉默，看样子师媚还真的开始计算起自己的日子了。

“我方便，你过来吧。”师媚很肯定的说。

方便就好，这次湖南之行，一定要吃到手，谢正简单的说了两句，挂了电话后直奔新天而去。

广告的本质是成交(1)

当看见他出现在新天办公室的时候，师媚惊讶的睁大了眼睛，不过马上就明白了为什么。她用嗔怪的语气问候道：“哎呦，谢总到了，您老人家不还是在北京呢么?”

“也不知道怎么着，在北京办公室刚刚想到了你，我就到了长沙。”谢正也跟着贫了几句。

“我领你去见冯总，他正好有空。”师媚走在了前面，领着谢正向冯治国的办公室而去。

师媚的翘臀在前面一扭一扭的，仿佛在透露着什么，谢正看了看左右没人，不禁走快了几步，用手碰了一下她那青春而富有弹力的臀部的下半沿。

啪的像电击一样，谢正的脑海深处忽然传出了俞可可那声嘶力竭的声音，“我不要和嫖客、贪官生活在一起。”

这声音就像一股电流一样穿透了谢正的全身，让他的手不由自主的缩了回来。

感觉到了谢正的触碰，师媚的身体微微颤了一下，她不禁回身用脚轻轻的踢了谢正一下，小声嗔怪道：“你在干嘛，这是公司。”

谢正此时却是呆呆的站在原地，脑海里还不断的回响这俞可可那声嘶力竭的喊叫。

师媚看着谢正这么呆呆的望着自己，以为他被自己的女色吸引的呆住了，环顾了一下左右无人就上来掐了谢正一把：“你傻了，看什么呢?”

谢正这才从那声嘶力竭的喊叫中回过神来，僵硬的笑了笑，正色之后随着师媚步入了冯治国的房间。

“小谢，好久不见了啊。”看样子前几次见面，谢正给冯治国留下的印象不错，这回他离开了办公桌，吧谢正迎到了沙发上坐下，等师媚离开房间后，两个人拉开了话题。

“小谢，你这次来是为了什么事情啊?”

“哦，因为IBM输了浙江的标，我到这边来看看湖南是怎么看待这件事的，也想看看冯总的公司怎么有了，因为现在你们的名气打得很哪。”新天会被美国公司并购的事情，在北京已经开始传开了。

“这个怎么说?”冯治国依然笑眯眯的听着，不发表态度。

“你们准备和美国Williams(威廉姆斯)合并的事情已经在圈内传开了，有人说您明年就能上胡润的百富榜。”谢正嘻嘻哈哈的开着玩笑。

“胡润的百富榜?这有点言过其实，我们心态还没那么值钱。”冯治国呵呵大笑，这个消息让他很是开心。

谢正没有做功课，也不知道这马屁拍的是否有点过，忙转入正题。

“这次IBM因为价格的原因输了浙江的标，不知道您听说了么?”

“恩，略有耳闻，你们在移动还有很长的路要走啊。”

“是啊，IBM刚刚开始正式做一统的的关系，所以很多时候，还要和这样的公司多学习学习，我们在浙江就没有选择对合作伙伴。”谢正并不是很了解浙江的情况，不过满足一下冯总的需求还是要的。

“恩，移动是老国企，关系错综复杂，像你们这种外企的销售是很难把握好里面的关系。”

“对，这次来主要是想向您咨询一下IBM可能会起诉移动浙江的事情，想听听您的看法。”谢正拉回了正题。

“哦，你们要起诉浙江移动?”冯治国听了很感到诧异。

“恩，因为浙江的标书很多不公平的地方。”谢正简单的解释了一下IBM必须要多投一台机器的原因。

看着冯治国一脸的不理解，谢正也忙解释道：“这是因为美国那边很关注移动的项目，你也知道老美，动不动就要搞法律的事情，做事情和中国人想法不一样。不过，这次主事的是个台湾人，估计不会真的闹到法庭上去，点到为止吧。”

“你们要是真高了移动浙江，那湖南的关系肯定也很难做。过去，厂商告客户哪有一个好下场的。”

“您不觉得也有可能起到警示作用么，例如让其他的省在做标书的时候，有所忌讳，不胡来。”

“或许吧，不过湖南你不用担心，我们新天既然决定和IBM合作，就肯定不会让它发生，这个你放心。”冯治国应道。

广告的本质是成交(2)

既然冯总把话题拉到客户身上，谢正当然追问下去，“上次投错了价格以后，张总那里有什么新变化么?”

“张猛那个人刀子嘴豆腐心，没什么的。现在湖南的项目还早，你们去见张猛底下的人，搞好关系，上层的事情不要操心。我们是多年的朋友，选哪个厂商都是一句话的事，软件都是我们开发的，所以我们公司才是真正的用户，你明白么?”冯治国一句话就把这个话题给断死了，谢正也就不好再追问下去了。

“那您需要我这里做点什么呢?”谢正把想说的话说了，也想听听冯总想要些什么。

“恩。”冯治国深深地喝了口茶水，想了想“我还真有些地方向你咨询一下。”

“冯总客气”谢正正了正身体，仔细聆听着。

“小谢，我们和新天的并购等于是一场洋务运动，很多理念需要更新，所以也向你咨询个问题。”

原来新天河Williams的合并已经进入了实质性阶段，但是它的客户只有移动湖南这么个省电信公司，但是美国人想要的是全中国。所以美国人请新天公司根据中国人的文化和自身的产品特点设计一套广告方案，在全国的电信行业推广未来新企业的形象和产品。

可是无论是新天公司还是国内著名的广告公司，所有的设计方案美国人都不满意，无论用任何文化差异的借口来解释，都不能获得Williams广告部的满意。以至于美国人对新天公司的执行能力产生了怀疑，对整个并购工作产生了很大的影响和障碍。

“我不知道你对美国人做广告有没有什么研究，他们到底是怎么来理解广告的本质?”冯治国说到这里，显得比较忧心。

“冯总，我对美国人做广告的理念和理论还是有一些心得的，大家可以一起讨论讨论。。。。。”谢正对自己的这部分研究还是很有信心，因为国内的广告公司和美国同行差距实在是太大了。

“哦，那你稍等，我把师总叫进来，她在负责这件事。”冯治国拿起电话把师媚叫了进来。

两个人客客气气打了招呼，坐了下来。在冯总面前，谁也不敢有一丝的眉来眼去。

“我先和您讲个故事。在一次CNN转播美国副总统切尼讲话的时候，视频中，切尼的脸部频繁出现了肉眼不可见的大黑叉，CNN后来解释为技术失误，开除了一个员工了事。可是FBI特别就此事展开调查，认为只有政治侵害嫌疑。因为黑叉代表了否定，这样的图像等于是给了观众灌输一种潜意识—否定副总统切尼，而且这种暗示会让人下意识产生反应，毫不自知。”

谢正喝了口茶水，继续说道：“不知道您看过郎咸平的文章—广告的本质是产品精神么?”

冯治国和师媚两个人摇了摇头。

“您可以抽空去看看，我个人很喜欢郎教授的很多观点，但是这个观点我觉得需要更进一步就是—广告的本质就是成交。”

广告的本质就是让客户认可一种观念，以辅助成交。这是通过广告对客户洗脑，在其需求和成交间建立链接来完成的，和产品无关。

“一个公司所有的行为都是围绕着成交服务的，宣传产品精神的目的也应如此。”

“哦，洗脑?”冯治国来了兴趣“我这倒是第一次听说。”

谢正拿着麦当劳的广告举例分析了一下。

一个笑话是这样说的：

女孩子去肯德基面试。

考官问她：“你有什么特长?”

女孩子说我会唱歌，“更多欢乐，更多欢笑就在麦当劳。”

考官大怒：“你是应聘还是砸场子来的?”

这里就说明麦当劳广告导致的结果，就是观众不由自主把麦当劳和欢乐链接在一起。

麦当劳的产品是什么?

卖快餐汉堡，甚至可以说是垃圾食品。

但麦当劳公司通过广告更改了人们大脑的下意识，也就是联想，把麦当劳品牌和快乐联系在一起，以此来促进客户成交。(整理者：其实我想到了王老吉。。。)

师媚插话道：“可是为什么麦当劳要把自己的品牌和快乐联系在一起呢?”

“获得快乐是人类的本性需求，所以它通过这种需求而辅助了成交，达到了销售的母的。”

“我先简单讲讲这种链接是怎么建立起来。”

谢正拿着一张纸，在上面勾出了两个圆圈，分别代表两个神经元。

一个神经元存储着大脑中的快乐感觉，叫快乐神经元;

一个神经元存储着大脑中对麦当劳品牌的印象。叫麦当劳神经元。

在大脑第一次接触麦当劳的标识时，就建立了麦当劳神经元，通常广告会伴随着快乐的音乐和快乐的画面，以此刺激观众的大脑，所以大脑自动就把麦当劳的符号和快乐神经元之间建立起链接，也就是联想。

谢正用笔在两个神经元之间划上了一条直线，代表了大脑的一个生理链接。

“而且，你知道么?大脑最可恨的是，信息无论对错，一律接受，统统建立神经链。所以，如果广告里宣传麦当劳等于美味和健康，大脑也被动的接受了。”

谢正又在麦当劳神经元旁画了几个美味神经元和健康神经元，用笔在它们和麦当劳神经元之间建立了链接。

“当你想要找到一个东西来同时满足快乐、美味和健康等需求的时候，大脑自动在几千亿个神经元之间组合出最佳方案，因为那些已经存在的神经链，所以麦当劳此时就变成了最佳答案。客户吃了麦当劳，大脑就会认为已经满足这些需求，当然它也会带来其他的副作

用，我想美女最知道答案了。”谢正冲着师媚笑了笑，在麦当劳神经元上画了个勾。

因为麦当劳同时满足快乐、美味和健康的需求，所以大脑将其作为最优答案，这种联想通过广告不断的刺激而建立起来的。

通过研究表明，持续三个月不间断的刺激，这些生理链接就很难被打断，所以通常广告需要在一个固定的渠道持续投放三个月以上。持续八个月不间断的刺激，这些神经链就会长久的存在下去，不会随着时间的延长而消失。这时候可以降低广告密度和频率，偶尔一次的出现，就会让这条神经链马上激活，发挥作用。

有钱不是中产(1)

“哦，我明白了。可是我没有这种强烈的感觉啊，通常都是小孩子会闹着要吃。”师媚歪着头，自己回想着。

“你是受过高等教育的成年人，属于理性的中产阶级，所以无效。老美定义中产阶级最重要的特征不是收入，而是是否会理想思考。对于这类客户，就需要严谨的数据和证据，来满足他们的逻辑思维神经元。”

谢正在图书又加了一个逻辑神经元。

“如果麦当劳宣传自己是健康食品，你就会关心它的热量和蛋白质组成等因素，而这个并不是它的强项。小孩子和受教育程度不高人群的为非理性客户，就容易被这种广告影响。国内很多广告低俗，但是有效，也就是因为它满足了非理性客户的思维方式。例如，脑黄金和恒源祥等等。”

“恩，脑黄金也是采用的这种战略，面向低端人群反复轰炸，以来建立这种链接。”冯治国点了点头，他已经悟透了。

“麦当劳的巨无霸，肯德基的炸鸡腿和可口可乐的核心配方，几十年来在不同的国家文化中几乎没有变化过，可是它们的广告不断地在调整。所以广告和产品无关，只是针对市场的变化，不断地修改客户对消费它们产品的联想而已。”

谢正最好说出了最后的结论。

“既然产品没有变化，那也就没有了郎咸平教授提出的产品精神。所谓的产品精神是以满足客户成交的需求而转移的，简单讲就是不同时代、不同文化中的客户需要什么样的精神需求，那广告就要设计成满足什么用的精神需求，产品可以独立开来。”

“你说的这个对么?”师媚听的很是疑惑。

“小谢说的有道理。”冯治国很快把握了要领，“客户需要什么，我们就是什么”

“恩，这里还需要升华一点，就是面对具备理性思维的客户，宣传的方法应该为提供严谨的证据来强调‘买点’，也叫DVA法则。”

D—Demand(需求),Value(价值),Advantages(优势)。

第一步 强调了满足了客户哪方面需求

第二步 通过介绍产品来强调其提供了哪些额外的价值和利益，(替客户赚了多少钱、省了多少钱。)

第三步 是与其他品牌相比的优势或者差异性在什么地方。

宣传顺序一定不能错，尤其满足需求是第一位的。

“而且最后一点，也就是最重要的一点，就是广告设计要先于而且融入产品设计中去，而不是先出产品再设计广告。师总，你知道外企

启动项目的三部曲么?”

“什么三部曲?”师媚并不了解。

“先讲国内启动项目的步骤吧。”

国内启动一个项目通常是一、确立市场需求，二、研发并生产产品，三、打广告和销售。

美国外企的三部曲通常是：

一、 确立市场需求同时公告销售;

二、 根据公告反馈验证市场规模，依此设计产品和销售;

三、 生产产品同时销售。

美国企业的三部曲，除了并行运作以外，最大的好处是通过第一和第二步的可控阶段试水市场，发现规模不如预期，不能产生相应利润，就会修改产品设计和降低生产投入，甚至是不生产，也就没有了第三步。

当年轰动一时的微软维纳斯计划就是一个典型的案例，1999比尔盖茨“忽悠”了国内和全世界的各个厂商投入到这个计划中来，结果发现市场不如预期时，连忙调整和收场，最后连个正式的产品都没有。倒是国内急于推出产品的女娲计划当了市场的验金石，轰轰烈烈的倒下了。

“怪不得现在就要求我们提供广告方案呢，我们合作的新产品的确还在设计阶段，没有成型。恩，让广告去影响产品设计。。。。。。”冯治国深深地点了点头，这回彻底明白了老美的思路。

“那具体的方案怎么做呢”冯总想听的是和他的公司相关的案例。

谢正先介绍了营销的三个阶段，也就是沙漠风暴、沙漠之狐和斩首行动，这也代表了广告的三个目的。

IT产品因为其专业性，通常都采用沙漠之狐，也就是在行业杂志和研讨会上通过做产品具体的宣传来开始，然后通过斩首行动，也就是面对面的成交来结束。

所以先要清楚自己广告的母的或者说不同阶段来设计。

第一 沙漠之狐 通过描述客户当前业务上的需求或者说痛处来做教育性说明，而把产品和它们联系在一起。国内厂商通常做的是产品功能性描述，而没有阐述客户的需求，所以不能产生联想，也就不能成交。

第二 斩首行动 针对客户的某个准确需求或者痛苦，用更精确的产品方案来对应解决，促成成交，大型项目也通常由面对面的销售来解决。这一步的刀子和钻戒是不采用我的方案会具体损失多少钱，采用了我的方案会节约多少钱，毕竟综合成本就是企业唯一关心的问题。国内的厂商通常采用低价策略，而很少替客户计算综合成本，因为自己的综合成本，很多企业也是一笔糊涂账。

听了谢正这样一番描述，冯总和师媚思路清晰了很多。

有钱的不是中产(2)

“哦，我们以前做的方案只是简单的产品功能性描述，并没有把客户的需求和我们的产品之间建立链接，所以在沙漠之狐这一步就错了。在斩首行动中，因为美国软件价格高的原因，我们的方案也仅仅强调了功能，所以缺少综合成本因素，并没有替客户区计算不采用我们的方案会损失多少钱。”师媚拿出了以前做好的广告方案，仔细的翻阅着。

“美国人很看重如何建立在客户需求和自身产品之间的链接，这是成交的第一步。”谢正用电脑演示着一些美国著名品牌的广告，可以看到它们都是把客户的需求和自身的公司建立了链接，而不是一味的宣传产品。

“那LV的包包呢，它们怎么做的?”师媚还是最关心女性奢侈品品牌。

“这个事最典型的案例。一个包包能卖到那么高的价钱，这就是把用LV包包和过明显般生活的需求联想在了一起，才能达到这种成交。很多时候女性都是在潜意识里接受了以上信息，主导自发的想去购买，而没有任何感觉。”

“那如何打破这种在潜意识层面的联想呢?”冯治国问道。

谢正想起了自己怎么突破James的经历，笑了笑说：“那就是要做反联想的自我心理暗示了，当广告或者人在对你进行联想的建立时，要在内心对其不断地否定。例如不断地对自己说，买钻戒是在赞助非洲的种族屠杀，不知道您看过 《滴血钻石》么?”

冯治国点了点头，已经明白了谢正的理念。

“恩，你说的有道理，我们会根据全国电信客户，在计费方面面临的主要问题，来重新设计我们的广告方案，可以把产品的具体特性暂时先放到一边，只是让客户联想到我们能解决这个问题就已经足以。”

“恩，冯总，和你沟通真的是太痛快了。额外再补充一点，IBM公司是要求市场部的广告每次投放都能为成交服务，所以广告部是需要递交相关的项目信息的。”谢正不得不佩服冯治国的学习能力。

“恩，这点国内公司很难做到。”冯治国拿着广告样张，与师媚和谢正一起分析了一阵子，逐渐找到了自己想要的感觉。

“小谢，我看你会很有前途的，在外企这么久，有没有想过到国内的企业来发展呢，这里的空间会更宽广。”冯治国试探性的问道。

“暂时还没有，冯总。外企有很多非常好的培训，尤其是IBM，很成体系，这就像一座金山一样，我感觉我还只是在去金山的路上，还没有捡到一块足够大的金子，让我满意。”谢正说道。

“你知道么?虽然我不了解你们外企的培训课程，但是我知道有一样课程，它是不会教你的。”冯治国故作神秘的说道。

“不会吧，你可能不了解IBM得培训体系，它的详细和实用程度远远超过了世界上顶尖的MBA课程，完全超出了很多人的想象。它在全球培训百强企业里排名第一的，几乎没有企业能做到像它这样的培训。”谢正是从内心深处敬佩IBM的培训机制，虽然这些年公司能给的机会越来越少了。

“那我问你，它会教你如何创立自己的企业么?”冯治国看着谢正一心维护IBM的样子，不禁笑了笑。

“恩，那倒不会。”谢正被问到傻到那里，大脑仿佛被人狠狠地砸了一锤。

“它只会教你如何成为公司最重要的螺丝钉，准确的讲是IBM的螺丝钉。它绝对不会教你如何创立自己的企业，可这是一个企业的灵魂，也就是突破和创新。你们外企人出来创业有几个成功的?”

谢正听着也知道自己几乎说不出什么，近些年外企高层经理出来创业，的确成功的微乎其微，做出一番大成就的几乎没有。

“提个小建议而已。来，谢谢你的帮忙，我们一起去吃个饭。”冯治国打断了谢正的思路，招呼了公司的一些高层经理，一起去酒店吃个晚餐。

第十一章 关键的内线

控制客户来选择自己(1)

饭桌上，新天的经理们都客气的轮流喝谢正喝酒，这不禁让他暗自叫苦不迭。因为，不知道自己能在长沙呆几天，他一心想在今天就解决掉师媚，否则这吊着太久也不是好事情。

师媚因为负责对外联络，所以也就自然而然的坐到了谢正的身边。

谢正用他惯用的伎俩，不断用小动作试探师媚的反应，时不时上面用肘顶一下她膨胀的胸部，下面轻轻的踢一脚她的高跟鞋。师媚一边老练的和大家周旋着，一边暗暗地把这些招数一一化解，让他没有讨到一点便宜。

但是谢正也知道这种暗示足够明显，师媚并没有给出拒绝信号，今晚应该是个下手的好机会。

酒足饭饱之后，大家一一告辞，谢正有意说要自己打车去商业街转转，自然而然捎上同方向的师媚。

“你想去哪里转啊?”师媚有意的坐在出租车的前排，避免和谢正挤在后面。

车门一关，只剩他们两个人在出租车里，气氛马上变得暧昧起来。谢正深深地呼吸一口新鲜空气，想想怎么可以打场漂亮的攻坚战。虽然两个人彼此需要，可是又都在暗自较量，而且惯用的伎俩在师媚身上没有起到什么作用，如果找不到新的命门，自己有可能会就此败下阵来。

“听说岳麓书院非常漂亮，不知道夏娃愿不愿意和亚当一起去看看啊?”

“你不是要去买东西么?”师媚格格的笑着，心里非常清楚谢正的把戏。

“对啊!可是一看见这么漂亮的美女，就忘了。”师媚背对着谢正，不能让他发挥身体的优势，只能靠甜言蜜语。

“别贫了。现在已经很晚，岳麓书院关门了。现在是秋天，你倒可以自己去橘子洲头看看，那里很美的。”师媚给了一点点的机会。

“对啊，看万山红遍，层林尽染，我怎么把它忘了呢!那就去橘子洲头吧。”

“我不陪你啊，你自己去吧。”虽然做那么多次的攻防战，大家彼此间已经心知肚明，可是师媚到现在依然不松口，还在打着防守。

谢正心里知道这个女人还真的不好对付，要慢慢的来，否则她一个不开心，后面可就难了。

“我也不认识路，你们长沙的司机还欺生。你就帮个忙，把我送到底。不过，就不知道你回家顺不顺路。”谢正知道自己必须小小的一步也不能着急。

师媚听的谢正居然真的要自己去，紧张的神经也少许放松了下去，想了想说：“也还好，那我就送你到湘江边上好了，那里有座桥可以。。。。。”

师媚一边指挥出租车拐向橘子洲，一边在讲解着那里的历史。

出租车缓缓地行驶在这历史重镇繁华的街头，谢正一心策划者如何才能拿下这个颇有些道行的美女，耳边没有记住任何师媚的言语。

男女间的这种博弈千变万化，很多时候就像是销售和客户之间的关系，既彼此需要，又不能上来就底牌皆无。

谢正当年被初恋情人在三里屯以哥哥妹妹的名义甩了之后，总结出了自己泡妞的葵花秘技。简单用一句话总结就是在满足女孩子需求的过程中，控制着让其主动追自己。在其后工作中，他又发现销售和泡妞无比的相似，都是在满足其需求的过程中，控制着客户主动选择自己。

其中的奥妙就是控制和主动二字，但是这其中奥妙的感觉，必须要天堂地狱走一回才能拿捏，正所谓没有输过单子的销售就不是好销售。

师媚想去外企谋职，自己可以帮上忙。只要这点需求不被满足，那她就有可能一直因为需要满足这个需求而和自己保持联系，那自己如何才能让她在今晚就主动追自己呢?如才能激活这个交际花的需求呢?

谢正想自己还是需要先和她聊聊有关进外企的话题。

“Eve，对了，打断一下。最近我听说上海的IBM市场部有名额空出来，不知道你有兴趣么?”谢正打断了师媚对橘子洲历史背景的描述，反正自己也一点也不关心。

“哦，是么?”师媚一听，来了兴趣，把头扭了过来。

“那我能有机会么?”

“你如果没机会，那全中国人民都没机会了。你这么漂亮，又有这么多的工作经验，IBM那么多单身汉，在干渴的土地上都嗷嗷的等着你的到来呢。”谢正嬉皮笑脸的和她继续着话题，心里在盘算着橘子洲的环境到底美不美，能不能满足女孩子对浪漫的需求。

“呵呵，看你说的，好像你们IBM是个狼窝一样，那你们IBM都什么条件啊?”师媚听了这番恭维，小的一阵花枝乱颤，和协助打开了话题。

出租车一开始湘江中路，谢正就看到了夕阳余晖下一片金光闪闪的湘江和江中岛上一片片的柚黄桔红。微风袭来，带来了空其中弥漫着那浓郁的秋桔香气，一下子整个处理都充满了金色的浪漫道。

来对地方了，天助我也，谢正不禁暗笑，是师媚把自己引到了这个绝佳的地方。

控制客户选择自己(2)

“哇，好美啊，我在长沙这么多年，还从没看到这么美的黄昏。”师媚也被眼前扑面而来的美景深深吸引了，俨然忘了两个人刚刚还在讨论的话题。

“你说北京有什么好，肮脏的空气，拥挤的交通，追女孩子都没个浪漫的地方，只能花钱去些高档次的饭店，总不能带她去看天安门吧。”谢正一边说着，一边下了出租车。

“是啊，长沙好，在这么浪漫的地方，你泡妞省钱了。”师媚说着，也一起下了车，两个人很有默契的走在了一起，谢正自然也不会提她要回家的事情。

橘子洲虽不比岳麓书院的书香幽静，但是这满山柚黄桔红的浪漫却胜似千言万语，让师媚紧紧地搂着谢正的胳膊，沉醉的享受着这人间美景。

两个人转过了颂橘亭，再游枕江亭，最后再对着毫秒的湘江，大声喊道：“苍茫大地，我主沉浮。”说说笑笑着，就已经玩到了夜深。期间，谢正一直耐着性子，等待着，不敢贸然出击，希望先通过生理的煎熬，后再打破师媚的心理防线。

“我们不睡了，爬到山顶上，等着看日出好不好?”谢正看着逛得越玩越兴奋地师媚，心里不禁暗暗叫苦，没想到这个对手居然这么好的体力，生理战先倒下的可能是自己。

“好啊好啊，那我们先去吃点夜宵。”

师媚拿着刚刚买的一次性成像拍立得相机对着自己的各种角度拍来拍去。

“你看这张美么?”师媚兴奋地拿着刚刚的超过展示给谢正看。

“你挤胸了吧，看着好性感啊。”谢正看着照片上妩媚无比的那个娘子，一心只祈祷着能赶快累趴下，否则自己的体力先坚持不住。

“胡说，我就这么大，根本不用挤，看你色色的样子，给我。”师媚一挥手，抢回了照片，拦了辆出租车，招呼着谢正向学院街的夜宵而去。

两个人消灭掉长沙的小吃，又绕开门卫，踩着古老的台阶来到了岳麓山的山顶。

晨风中，两个人紧紧地坐在一起，等待着晨光乍现的那一刻。。。。。。

当灿烂的晨光一点点的出现在长沙的地平线上，谢正看着师媚越来越朦胧的双眼，手紧紧地搂住了她。

“快看，太阳出来了。。。。。。”谢正说着回头向师媚望去，欣慰的发现自己终于把她给熬睡着了。

他小心翼翼的扶着师媚上了出租车，直奔酒店而去，一路上祝贺着自己终于打胜了体力战。

在酒店的床上放躺了师媚，谢正也困得不行，可是为了能坚持到最后一刻，他还是坚持的假装和衣睡在了椅子上。

师媚睡了一会儿，起身靠在了床背上，迷离的看着他：“你怎么还睡在椅子上，真的假的?”

“我不想乘人之危么”

“服了你了，真能装，过来吧。”师媚手拍了拍床边。

谢正明白这回不需要再坚持下去了，脱掉了西服和领带，把师媚搂在了怀里。

“你知道么?我其实不想和你这样的销售做爱。”师媚和谢正一边亲热着，一边娇嗔的说道。

“为什么?”谢正不解的问道，“销售怎么了。”

“销售天天都泡在夜总会里，从来都不缺女人，还把身体都喝坏了。一个个就知道吹牛，上了床没几个行的，你可别让我失望啊!”师媚一边说着，一边用手刺激着谢正的地方。

#奇#谢正不禁一惊，他这才发现原来自己熬了一夜，身体已经差到极点，居然不好使了。

#书#“这你都知道，我哪能呢。”谢正一边暗地里骂着自己的八辈子祖宗，一边默默地调动着自己任督二脉里残存的能量向自己的地方聚集。

#网#“你一夜几次?”师媚感觉到了它的一点点悸动，不禁欣慰的问道。

“啊，一夜还几次啊，就一次啊。”谢正一边在身体里疯狂的寻找着能量，一边嘴上想尽办法应付着。

“这个就一次!多长时间?”师媚撅着嘴，用手使劲的掐了一把。

“一次一夜啊，男人不都这样么。”谢正几乎把九阴真经、九阳真经和葵花宝典都默念了几十遍，可是却悲哀的发现自己再也增加不上来一点点能量，真的是太困了。

“你不是有问题吧?”师媚发现自己的上下其手对它没有任何一点影响，也不禁注意到了谢正脸上那一丝丝的紧张。

“没关系，就这么来吧。”谢正期盼着奇迹在最后一微秒发生。

“来什么啊，我都搞半天了，你这都不行。不会吧，我这么倒霉。”师媚情急之下，气得一脚把谢正踹到床下。

“天啊，既给我美女，何有让我无能啊。”谢正坐在地上，哭笑不得，不由得仰天大叫。

“我才倒霉，和你这么个废物耗了一个晚上。”师媚飞速的起身收拾起了衣物，啪的灌输酒店的房门，头也不回的离开了酒店。

难道就像她说的，年纪轻轻的自己身体就已经被熬完了，谢正一头倒在了地上，人生受此大辱，恨不得就此一头撞死。

客户当我是透明人

在Lucas率领IBM的律师团，和浙江用户就投标不公平竞争条款谈判时，移动总部的李俊杰把雷越和周成叫了过去，首先感谢他们在集采试点的配合，同时也希望他们能息事宁人，不要把浙江的刘总第二次送上法庭，逼到绝路上。

这件事情说明，IBM在浙江招标中所遭受的不公平待遇，已经传遍了一通全国，同时驻扎在浙江的律师团，的确给浙江乃至移动总部一定的威慑力，达到了不杀鸡也给猴看的目的。Lucas自然也就找个理由带着律师团退回了北京，等于告知天下，IBM不会起诉移动浙江。

这几天，诸葛和与谢正一直把IBM准备起诉浙江的消息，在湖南的客户和代理中散播着，希望这能对后面的招标工作有所帮助，反正

这个事情也瞒不住，莫不如让它散播的更广一些，吧黑暗的东西暴晒在阳光下是对付它的最好办法。

自从在师媚的床上折戟沉沙后，谢正也不敢再去跑到叶莺那里去丢脸，没事的时候自己在酒店的健身房狂练深蹲，希望能恢复往日雄风。诸葛和几次请他去夜总会HAPPY，也都让他拒绝了，心想去了也是白花钱。

张猛的关系有了一丝丝的进展，就是他连骂都懒得骂一句，诸葛和隔三差五的拜访让他非常烦躁。

谢正去办公室递材料，他连眼皮都懒得抬一下，当他是个透明人。

结果半年多的厮混，诸葛和与阮文的关系有了不一般的变化，两个人见面已经开始称兄道弟。诸葛和给阮文儿子提供的那套中考模拟题在中考时起了大作用，居然押中了30%的题目，让阮文的儿子考进了市重点，为此阮文还请诸葛和到家里吃了顿饭以示感谢。

“谢正，上次招标你们应该见过，就是投错价格哪次。”诸葛和请谢正和阮文一起吃了个饭。

“哦，谢总您好，好像有印象，北京来的那个。”阮文客气着。

“对，你儿子的考题，我就是找谢总帮忙从北京四中要来的。他原来在教育系统干过，有一些关系的。”诸葛和一句话，拉近了谢正和阮文的关系。

“哦，那还多些帮忙，我儿子考上重点高中，多亏了那套考题啊，押的真准。”阮文特意站起来敬了谢正一杯。

“阮总，最近去北京出场的机会多么”谢正测试性的问道。

“哪有时间。我的大学是在北邮念的，毕业以后，十多年了，来到长沙就没回去过，一直在华中跑来跑去的，最远也就是趟上海。”阮文一边说着，一边拿起了鸡翅。

大家都你一句我一句抱怨着IT工作台辛苦，和民工没区别，人忙的都没时间出去玩，就算打开了话题。

“阮总，现在湖南的平台规划大概到了哪一步了?”谢正借着酒劲客气的问道。

“我们已经有了一些初步的构想，但是这种大集中方案，我们长沙地方还是小，经验也不是很多，所以进展并不顺利。”阮文也是实话实说。

“哦，那这样好了，你们也别着急设计。我回北京安排一次参观和学习，把我们设计院小组的人请到北京IBM的演示中心学习学习，也请一些做过国外和国内大集中方案的工程师和设计院的朋友们一起分享一下相关经验，肯定会对咱们设计湖南的平台有些帮助。”技术交流，倒是谢正的本职工作，是应该做的。

“哦，就请我们这个小组去不好吧，要去业的同时参观惠普和NUS公司才行，否则会有人说闲话的。”阮文听上去很感兴趣，可是也明白这种事情很敏感。

“那我让IBM市场部策划个电信行业研讨会，正式邀请全国一些重要的设计院参加，你们去就名正言顺了，我多争取点名额，你看院领导或者他们的朋友，谁想去北京就去看看呗，到时候我们单独行动。”谢正一听知道有门。

“恩，这个听着还不错，能行么?时间怕来不及吧。”阮文听的放下了手里的鸡翅。

“来得及，我搞这个轻车熟路，下周就能搞定，院里一分钱也不用花，IBM负责。”

“那你试试看呗，我告诉你到时候找院领导的哪位，不花院里的钱，应该不难批。”阮文听着非常高兴。

“其实这都怪IBM的工作做得不细，厂商应该每年都至少搞一次这样的活动，和大家一起沟通沟通最近的技术变化，惠普也不搞么?”谢正问道。

“搞，都去搞移动的老总去了，谁在乎设计院啊。你说那些老总懂什么，干活的不还是下面的人。”阮文抱怨着。

“谢总，这事你可是算是承诺了啊，到时候可别让阮总的老同学失望啊。”诸葛和客气的给大家都倒满了就。

“放心吧，没问题。”谢正知道湖南的方案还没成型，心里乐开了花，希望北京之行能彻底延后整个招标，拖到广东的后面，因为他心里已经有了一个伟大的冒险。

“公司现在审批流程这么长，你能行么?”送走了阮文，诸葛和向谢正问道，怀疑他没时间安排论坛的事情。

“放心，简单，让红鸟办吧，我们出个名就行。浙江已经输了，红鸟手里的货压着出不去，让它搞个小活动，花点钱还有什么不行的，最后他们不还是想办法找IBM报。”谢正还是很有信心的，他知道这些代理的灵活性。

“到时候，让他们公司随便找一些人在会场冒充一下爱其他设计院的人，大家心知肚明就好，这次最主要的目的就是拖住湖南的招标，让他们在广东后面来。不过，这个得靠你了，诸葛和。”

自从把谢正一脚从床上踹下来以后，师媚没有主动地给谢正打过电话，只是在短信里客气的安慰了他两句。

谢正灰头土脸的回到了北京，临走客客气气的请叶莺吃了个大餐算是告别，话里话外的暗示她自己这次出差是真的很忙，晚上没有时间和她一起玩。他一心想等到再回到长沙，身体一定恢复了，就算没有了师媚这个交际花，叶莺也还是不错的选择，维持住关系，千万不能搞丢。

上有孙权，下有周郎

谢正在长沙仅仅住了几天，可是一回到北京，就感觉到IBM发生了巨大的变化，几乎每个人都是在用跑的来进行沟通，个个手机都准备了两个以上的电池，防止被老板打光，James的压货已经压翻了天，让整个IBM陷入疯狂的状态。他不仅仅在分销的库房里塞满了货，中国邮电资金实力的代理商也都被他压了个遍。

第三季度，IBM整整压出去十个亿，总共已经达到了三十个亿。虽然已经是达到了一年半的营业额，可是压货的石头却是越来越凶猛，没有一点点放缓的意思。

每个今年、明年和后年，或有或无的单子都被变成了大礼包，放进代理的库房，办公室里每个人都在计算着今年自己到底能拿多少倍的工资，计划着换车换房，因为James已经和美国人申请修改了当年的奖励制度，大丰收已经不是问题，只是到底多大的问题。

谢正感觉整个公司都在疯狂的压货，好像就自己还在乎单子的输赢。

“老富，这个忙你一定的帮，赢不赢湖南，就看这次活动能不能搞定设计院的人。”

“好，这事你和刘识定吧，你的事情我都批。”

谢正与诸葛和的担心，在富贵这里一秒钟不到就搞定，因为他的心思完全在压货上，已经完全无暇顾及这种事情。

“浙江你们输了，广东你觉得怎么样?”富贵现在只关心自己的压货。

James刚刚利用媒体，大大的宣传了IBM准备与红鸟集团结成战略合作伙伴的新闻，这让红鸟的股价一飞冲天。作为回报，红鸟又提走了一大批小企鹅的货，延长了一年独家包销权，同时库房也塞满了其他的机器。

“广东的销售在客户层面好像有点关系，不过他的路子太野，我感觉并不是很好。”谢正这是说的心里话。

“好吧，我下周就飞去广州，听说那里很快就会发标，看看到底怎么样。湖南你做我是比较放心的，你要是输了，估计谁也拿不回来。”富贵和协助认识了这么多年，还算是了解他的本事。

“湖南，难啊，他妈的什么倒霉事都碰到了。”谢正靠在沙发上，唉声叹气到，一心想着自己被师媚一脚从床上踹下来的奇耻大辱，只觉得长沙可能真的不是自己的风水宝地，一世英名就要毁于一旦。

“你们这个James压货押的这么疯狂，你觉得他明年还会再么?”富贵问道。

“这是个绝后的做法，就这么个压法，明年的市场肯定是一片烂摊子，代理什么绝对会打得血流成河，他如果还坐在这个位置是，那真是疯了。”谢正仿佛看到那些压货的公司死的死、亡的亡的景象，整个市场一片的哀嚎遍野。

“按照惯例，再往上升就是亚太区副总裁，可是他这么年轻，刚刚三十出头就已经是大中华区总经理，再升就会使IBM有史以来最年轻的VP(全球副总裁)。就算有位置给他好了，可是竞争对手都是其他国家的顶尖精英，你想想也知道这个有多难，而且有很多变数。所以，他现在时死路一条只能赢，不能输。”

“这个赌局我看到了开头，可是猜不到结局。”谢正仰天长叹，靠在沙发上。

他这几天听到和看到的数字让自己都觉得恐怖，这不是透支，等于是自杀。可是离年底还有三个月，大家都在看着James下面还能怎么玩。公司内部很多经理现在已经开始为自己留后路，生怕James走以后，留下的烂摊子没法收拾，渠道部下面已经有人抗旨不尊，顶着不必那个James压货。

富贵听着谢正的分析，也不禁坐在老板椅上思考着，分析James的下一步会怎么走。

“在亚太区和美国有人帮他撑腰么?”富贵问道。

“有啊，亚太区总裁Alexander你忘了啊，他们是死党。”

富贵听到这里，出门不远了，Alexander 7-11的名声他也听过，知道这个人的厉害。

“上有孙权，下有周郎啊。”谢正感慨道。

刘识很快拿到经费，搞定了酒店和相关事宜，谢正又让他找一些人临时充当一下其他设计院的人，就正式发邀请函，给阮文所在的湖南设计院，邀请院方领导到北京参观学习，一起推动中国电信行业的IT化建设。

阮文一心想借着这个机会到北京来会一会老同学，自然在长沙那边也帮忙周旋，最后长沙设计院来了几个院方的小领导，他也明事理得带上几个负责湖南方案的工程师，准备一同前往。

避孕套的距离

俞可可从上海回到北京以后，就向老板提交了申请，表明自己准备继续攻读纽约大学的新闻硕士的愿望，计划在年底前离开公司，老板见其去意已决，没有挽留。谢正知道这个消息后，一直很莫名其妙，只想着她对销售工作有很多误解，把很多事情想得太极端。

每每想到俞可可，谢正心头都是一阵阵的痛，自己刚刚开始要准备从零开始，两个人就莫名其妙的 ，极端的不知所以然。

虽然谢正经常这样带来安慰自己，这一切只是因为俞可可太极端，可是她在黄浦江边那声撕心裂肺的叫喊声却经常地从他的脑海深处跳出来，半夜让他在睡梦中惊醒。

-----我不要和嫖客、贪官生活在一起。

谢正又一次在梦中被这声音给唤醒，说什么也睡不着。没有办法，他只能走到客厅，打开冰箱，拿瓶啤酒，一个人傻傻的看着深夜的电视。

为什么一直忘不了她呢?

谢正深深的呼吸着房间里俞可可留下的一点的味道，让自己想起家的感觉。

他脑海里不断地重复着那手环在空中滑落的光芒，她是人真的，想和自己一辈子在一起，可是自己都学些什么，又对她做些什么。

刚刚看到一点点希望的生活和爱情，却马上远离自己，这样的生活算是成功么?自己的人生需求又是什么呢?

谢正颓然的靠在沙发上，不由得用自己的需求理论来分析自己的需求。

当年摆脱做网管吃回扣的诱惑，才让自己走上正途，进入了IBM这样世界顶级的公司做着以前不可企及的项目。可是这么几年下来，每天的销售、销售和销售，自己好像又一次迷失了。

虽然是世界第一大品牌的公司，可是随着华尔街的变化和彭盛明的接任，公司的文化逐渐变得自私和短视。

公司在中国被媒体持续曝光多起重大行贿受贿事件，客户被枪毙了，可是那些当职的老总却依然安然无恙。这导致内斗越来越严重，个个都为奥迪和路虎斗得死去活来(奇*书*网.整*理*提*供)，越来越多的人把公司视为一个只是赚钱的平台，花工资变成一个可耻的事情。

公司一直在培训如何规划自己的职业生涯，但是事实上自己一直都在被别人规划者。每天和项目打滚，与同事勾心斗角，苦心赢单也只能换来暗自欢喜，谁都知道里面不知道有多少见不得光的猫腻。买别墅的永远都说自己的另一半是做房地产的，买跑车的永远有一个刚刚炒股发达的老爸，赚到的钱也不敢晒在阳光下，因为谁都可以算得出来你工资和提成是否能够支撑这一切。

自己的感情生活一塌糊涂，可是身边的其他的人也都好不到哪里去，高龄单身男女比比皆是，拿老婆当小姐，拿鸭子当老公的也不乏其人，结婚和离婚只有裤兜里避孕套的距离。

最郁闷的就是自己的健康，没日没夜的夜总会，让年纪轻轻的自己现在就已经对异性失去感觉，身体内亏得居然能当场失

灵。。。。。。

不对，自己不要太负面。

谢正啪的扔掉手中的啤酒瓶，站起来走到自己的书房。

自己书架上凌乱的摆着各种书籍，自己或许应该算是稳打稳扎型的---非常精通某个领域，对业务非常精通，能适应压力较大的工作。

再扭头看着墙上挂着一件被战胜James，桌上放着自己和总裁周老大的合影，自从进公司以后自己就想着某一天超越他。

到底是哪一天呢?

这真的是自己的需求么?

自己到底想要什么样的生活呢?

是不是自己又被那有形无形的回扣而迷惑了头脑了呢?

谢正胡乱的灌自己几口啤酒又昏昏的睡去。

品牌还是牌子

高飞的电话一直在耳边响个不停，把谢正从睡眠中拉回来。梦中的他正在苦口婆心和俞可可解释着，自己什么都没有做，希望她不要那么偏激的看待这个社会。。。。。。

“都中午了，你还在睡觉啊，下午没事，到顺义的高尔夫球场来找我吧，一起聊一聊。”高飞在电话里讲到。

“什么事，大周末的要我跑那么远去谈。”谢正睡意朦胧的看着表。

“我现在已经是远想集团副总裁，IBM产品事业部大中华区总经理，还不得出来谈一谈么?”高飞电话里难以掩饰的兴奋。

老天算是瞎了眼，真的是乱世出英豪?莫不成要我把IBM也搞乱?

谢正一路上胡思乱想的来到郊区的球场，高飞已经在那里等了一会儿，两个人一边打球，一般谈起来。

随着老板的离去，高飞终于坐上远想IBM产品部老总的宝座，统管着IBM笔记本加台式机一年大概二十多个亿的盘子，他叫谢正来也就是为前段时间商量好一起合作的事情。

“先别说合作的事情，你能不能和我讲讲这远想到底怎么回事?首先人才流失的为什么这么快?第二未来的你们的方向会往哪里走?”

谢正自从上次知道IBM的笔记本市场份额飞速下跌后，一直也在关注着远想集团老同事们的变化。

现在很多人离开远想，一部分人去和IBM文化很相似的苹果，在那边组成一个小团体，剩下的零零散散也都去了不同的外企。IBM的笔记本和PC市场份额飞速下滑，虽然没有保卡会对整个销售有影响，但是这种下滑远远超出谢正此前对此的评估。

“我先回答你第二个问题，照目前的势头，远想的倒闭就在不远的将来，中国人还没有准备好，也没有能力来管理好这样一个国际企业，这样一个庞然大物。你知道么，我发现原来企业的价值观才决定着一切，如何处理两个冲突的价值观，这是远想目前最大的问题。”高飞一边打球一边和谢正解释道。

没有准备好是指远想前几年买快餐，做手机的多元化经营刚刚失败，马上就掉头来了个蛇吞象的决定。既没有先期的人才储备计划，

也没有见过类似的试点经营。并购一年后，高层经理大量的流失，远想才开始准备挑选骨干去美国学习西方的管理理念。

没有能力可以比喻为香港收回大陆。大陆收回香港后因为文化和制度上的差异，实行的是港人治港，因为大陆的庞大，所以还是有能力控制住香港。可是现在是香港收回大陆，一个小孩子抬头望着远远大于自己的巨人，如何控制肯定是面临的第一个问题。

至于企业价值观这个无形的东西却恰恰是一个企业的灵魂，没有任何制度和流程可以数字化的去管理它，它却决定着所有的制度和流程。

“你知道么，现在远想虽然把总部放在美国，可是关键职位上都还是中国人在做，这些人都没有国际化的知识和背景，互相的融合会是一个漫长的过程，他们肯定管理不了IBM这个庞然大物，那么亏损就在所难免。我个人认为五年，五年内亏损的趋势都不会产生实质性的改变，除非解决掉中国人在决策层比例太高的问题，可是中国人的民族情结又太重，生意就是生意么。”高飞啪的用力把球打上果岭。

“远想是个什么样的企业价值观?家长制?”谢正问道。

“恩，和国内大部分的企业一样，下级对上级言听计从，再加上严重的家庭观念。你知道么?远想刚刚召开全国的代理商大会，主持人非常煽情，让大家抱头痛哭，感慨这么多年一起走过来的艰辛，就像解放军和老百姓的鱼水之情，可是你知道老美根本就是优胜劣汰、适者生存。我们看着他们抱头痛哭，都感觉不可思议。”高飞把球推进洞里，是以谢正继续。

“呵呵。”谢正听着也是哑然失笑。美国借着自己的文化侵略，向全世界普及他们的价值观，可是中国人的价值观，外国人的了解程度是零，这让中国人和国外做生意，步履艰难。

“而且你知道么，远想也没有从根本上理解品牌的含义，或者IBM这个品牌的含义。他们正在海外利用IBM原有的高端企业渠道，推广其大众消费类的PC。想简单的利用IBM已有的品牌和渠道销售一个完全不同品牌理念的产品，你说这不是自毁品牌么?对两个品牌都有伤害，双输。”高飞拿起自己的高尔夫球杆看看上面的商标，摇摇头。

“品牌和牌子是有区别的，好像这个远想的人还没有搞明白。”高飞又看看谢正手头高尔夫球杆的商标，两个对比了一下。

的确品牌和牌子是有着本质性区别的，可是中国的很多企业都还是很模糊，拿着自己产品的牌子说是品牌，却不知它只是一个区别开其他产品的标识而已。

区别品牌和牌子的关键点就是，其是否促进成交。

产品的品牌是否促进成交，是否让公司利用这个无形资产赚到额外的钱，体现出其额外的商业价值。如果没有，那它就是个牌子而已。

让谢正对品牌具有深刻理解的是自己参加的一次大型论坛。

当时IBM订了很多帽子，给现场的观众免费发放，当然上面都印上IBM的商标。可是不凑巧的是当天的人很多，帽子不够，组委会只能那些一模一样的帽子发放，但是因为匆忙，上面没有印上IBM的商标。

谢正认为IBM是一家著名的IT公司，根本不是做帽子的，而且这种大会免费的礼品大都是从国内的礼品公司定制的，质量很是一般，帽子上有没有商标根本就不应该是个问题，可是事实却恰恰相反。

当观众发现帽子是有区别的时候，马上都要求更换为有IBM标识的，甚至为此几个人之间还争抢起来，任凭组委会如何解释帽子是一

样的，也没有任何作用。

目睹客户疯狂争抢帽子的那一幕，让谢正深深的理解了IBM品牌的价值，甚至当它印在其他产品上时，都依然有它的魔力，让客户产生联想的魔力。

他不禁走过去，拿起两个不一样的帽子仔细对比起来，发现连自己都觉得有IBM商标的帽子好象质量更好一些，自己也不由得佩服这潜意识的魔力，一旦建立起来，人类自己都会欺骗自己。

“我做过市场调查，如果产品上有没有远想的LOGO,对计算机的成交价格和客户群并没有影响，也就是没有额外的商业价值，所以它还只是个牌子，一个标识而已。远想的人要走的路还很长，品牌是最难建立的。”高飞发现还是自己的球杆质量好一些，就还给谢正他的那根。谢正发现大半年过去，他在言语中还是下意识的把自己和远想的人分开，没有融合在一起。

“下次，我送你一套好球杆，这可是个人品牌啊”高飞看到自己打出小鸟球很是高兴，示意谢正快打。

是啊，自己的个人品牌是什么呢?

客户看到自己会联想到什么呢?

俞可可看到自己又会联想到什么呢?

品牌的力量

品牌的力量

什么才是品牌的本质?

品牌是一种信仰，一种相信的力量。

品牌信仰的力量是通过大脑对事物的联想来实现。

这种力量把具有相同信仰的人凝聚在一起，构成厂商和客户之间的商业链条，彼此满足对方的需求，它不以某个人的离开而转移，甚至可以代代相传。它由产品、产品设计、价格策略和广告策略所构成的，也是影响上述各项的关键性伊苏。

价格策略、广告宣传、甚至产品设计都可以和产品本身无关，而只为满足客户需求、促进成交来服务，但所有的一切却都不能偏离了品牌信仰，否则就是一盘散沙。

当一个企业所倡导的品牌精神和自身的产品设计以及价值观等相背离时，就会削弱这种信仰，这种相信的力量，让具备相同信仰的人脱离，从而打散既有的商业链条。

谢正烦躁的挥杆，把球打进沙坑，得到了高飞的白眼。

远想的品牌内涵是什么，相信大部分中国人的答案都不一致。它收购的目的是在短期内做大做强，成为世界五百强，这和IBM已有的品牌精神中—追求卓越、用户至上相违背。而这种不能量化的精神和价值观恰恰可以指导那些可以被量化的指标，包括产品设计、价格策略、广告策略和销售策略等等。

一个单纯的追求短期利润和销售额的厂商，通过低质量的“飞线”来降低成本，这并不难理解，可是它却从根本上摧毁了IBM个人计算机的品牌，也拆散了它与具有相同信仰客户之间的纽带。

“现在你也能理解为什么IBM的人才流失的这么快吧。”高飞从球包里拿出瓶矿泉水，递给谢正一瓶。

“明白，大家肯定都难受死。那下一步你想怎么做?”谢正问道。

“咱们都是商人，也改变不了什么，赚钱呗，现在就是最好的时候。”高飞挺挺胸脯说道。

“远想的人现在根本搞不清楚IBM原有的业务流程和审批体系，所以中国这边还是归美国管。而美国那边人心浮动，老板们换来换去，也根本无暇顾及中国大陆这点生意。我已经和益和联合谈好，以后特价的胆子都走他们那里。你知道么，我刚刚和亚太申请一个一万台的工厂订单(从工厂定做直销)，三折，老美连问都不问就批，你相信么?”

笔记本产品的价格很透明，三折是前所未有的底价，谢正当然明白如果不是这种世道，是不会有这种折扣出来的。每台一万多的笔记本!狼再多，分个一两百万也不是问题，他沉默了。

“如果和我猜想差不多的话，这种状态可能维持个三、五年，等到远想把自己的人培养出来，那时候或许会有变化。我觉得那时候IBM笔记本的市场份额也就剩不下多少了吧。”高飞飞扬跋扈的站起来伸个懒腰。

“不赶快出手，你还想什么呢!”

谢正在想当年抹号机的事情。

IBM打击抹号机的结果是几个老同事被关进监狱，现在还没有放出来，参与其中的代理商也都关的关、跑的跑，相反没有参与其中的几家公司因为没有竞争对手，现在成了中关村里IBM最大的代理商。

尽管明白商场上剩者为王，可是面对这样的诱惑又有谁会拒绝呢!

“我肯定是想来的，可是手头的项目怎么也得做完吧，现在几个老板对我还是不错，这个大项目事关很多人前途，就这么撂挑子走，有

点说不过去。”谢正说的自己也在摇头，虽然诱惑巨大，可是就这么放弃掉这么多年在IBM的职业生涯，自己也真的是有点难以割舍。

“什么破项目，我看你是舍不得IBM吧。”高飞马上看出老同学的犹豫。

“你真是被IBM洗脑系的彻底，干两年赚够再回去呗，这点道理你还想不明白么?想升官?天门、地门、红门你占哪一门呢?”高飞看着谢正紧皱眉头的样子，不禁摇头苦笑。

“我承认当年我们刚到IBM的时候，人年轻单纯，公司感觉也还是不错，有种想干一辈子的想法。可是你看看这几年，IBM又卖网络、又卖PC，连个招呼都不打，你忘了网络部陈渊?资本主义永远都趋利的。远想居然还有人写文章说公司不是家，读书读傻掉。”

陈渊!对就是那个IBM有史以来最“怨”的人，所有IBM人都知道他。

网络部的陈渊，当年负责的是新疆银行。那时的新疆还很落后，单子做到最后，客户居然要拼酒论输赢。

据说当时的客户的科长在夜总会里摆三十瓶XO，对应三十台网络设备，规矩是喝一瓶签一台，不能换人，入围的是IBM和死对头科思。

陈渊代表着IBM和科思的销售就对拼起来，当场两个人就喝到医院，结果也不分上下，相差不过两瓶的样子。

可就在陈渊吐得死去活来，有可能被胃切除的夜晚，IBM宣布将全球的网络部卖给科思。一行大男人都傻在医院，痛哭流涕，无论如何不敢相信这个现实，因为事先没有一点征兆，更没有人敢告诉正在急救的陈渊。

第二天，客户开会当场宣布订单取消，全面改成科思的方案，陈渊直接晕倒在现场，再次被送进医院。

“好吧，给我两个月，手头的项目就快发标，怎么也要对大家有个交代啊。”谢正站起来，猛的挥一杆，却又打空了。

曲线可以救国(1)

阮文带着设计院的人参加了谢正在北京组织的小型电信研讨会，会后又被拉去IBM的演示中心学习如何做一个大集中平台。IBM在这方面全球领先的技术优势是没话讲的，阮文看了也频频点头称是，很多最新的技术他并不是很了解。

晚上，谢正与诸葛和百般劝说，生拉硬拽的把他拉到阳光夜总会，安排个身材极好的小姐坐在他身边，不谈技术，只聊风月。

阮文明显是没有来过这种地方的人，一开始非常的不习惯，可是架不住小姐的纤纤玉手，再加上几杯洋酒下肚，手也不由得在小姐的身上上下游走起来。

谢正看到这个情形，自己借口离开房间，找到妈咪郝美美叮嘱一番，就是无论谁怎么说，一会儿也不能让小姐和阮文出台。

“懂了，我找机会和她说吧。”郝美美心领神会，和谢正一起进房间，在几个人身边周旋起来，并借着机会和小姐沟通了一下。谢正看见小姐点点头，并和自己过一下眼神，就知道没啥问题了。

阮文眼睛一直离不开那个小姐，手也在上下游走，看样子是好久没碰老婆以外的女人。

看看时间差不多，谢正凑过去，大声的对小姐问道：“你今天晚上就负责照顾我们阮总啊，好好伺候啊，来全套的。”

阮文一听忙客气道：“不用不用，大家聊会儿天就行，客气啥。”

小姐在一旁客客气气的回道：“大哥，我今天晚上不方便。”

“啥，不方便，不方便你还上班啊，别骗人，怎么还要我找妈咪打个招呼?”谢正借着机会给诸葛和一个眼神，他也就没插话，看着谢正表演。

“大哥，我今天真是不方便，妈咪说是朋友，我才来的。我敬各位老板一杯酒吧。”小姐给每个人都倒满酒。

阮文听到这里，有点失望，也还继续的坚持着：“人家不方便就算了，我不搞这个的。”

谢正说：“那哪行，好不容易来一趟，我看她也不错，别换就她，肯定是价码高。”

他从兜里掏出二千块钱，啪的扔到桌子上，“是不是嫌钱少啊，二千块，天上人间都随便挑，我们阮总大老远来一趟，别不给面子啊。”

小姐看着钱，在谢正的眼神里找找感觉，还是坚持的说道：“大哥，不行，我不方便，要不，我给阮总介绍个更年轻、漂亮的。”

“就你了。”谢正又拿出三千块甩到桌子上，语带愤怒的说：“你别给脸不要脸啊，五千块，现在，楼上贵宾房，别惹我生气。”

忽然，俞可可那撕心裂肺的声音又从他脑海最深处蹦了出来—我不要和嫖客、贪官生活在一起。

谢正甩甩脑袋，把它彻底的甩出去。

阮文看到这个情形，忙在两边说和，“算了，算了，你们玩吧，我不好这个。”

诸葛和已经明白了什么意思，一旁也跟着说：“别客气，怎么也不能让你白来啊。”

谢正大声把郝美美叫进房间，“你安排的这是什么啊?”

“我不方便。”小姐对郝美美说道。

“谢大哥，这个小妹妹真的不方便，我没注意，要不我给你换一个。别生气啊。”说完，她也拿着酒敬了阮文一杯，“阮总，小妹照顾不周，别生气啊。”

阮文这回是彻底抹不开了，忙站起来回杯酒，“没事，没事。”

谢正气呼呼的拉着阮文不让他喝酒，一边拉一边说：“道歉有啥用，走，不在这里玩，没劲。”

诸葛和也收拾收拾，一旁附和着：“谢正，你找的这地方不行，我们换个地方。”

阮文一看这种形势，也就悻悻的收拾起东西，准备和大家离开房间。虽然他嘴上一直在客气，可是大家都看出来，他眼睛一直没有离开小姐，一脸的惋惜。

谢正收起钱，向小姐问道：“你什么时候方便，给句痛快话。”

“大哥，您明天来吧，今天真的是不巧。”小姐看看郝美美的眼神，说道。

阮文一听，脸上浮现了笑容，也跟着打趣道：“到明天来，你可就没有理由了吧。”

郝美美凑上来，周旋着，“阮总，您明天再来，我给你看好了，跑不了。”

阮文听到这里，又馋馋的看一眼，不依不舍的和谢正等离开房间。

曲线可以救国(2)

“阮总，今天不凑巧。这么晚，别的地方也挑不着好的，一起泡个桑拿，聊聊天吧。明天一去就得先问个清楚。”谢正开车把几个人拉到洗浴中心。

看得到没吃到，让阮文深感遗憾，一路上不禁絮絮叨叨的问来问去，问北京的小姐是不是那么贵，五千块是不是太多此类话题。

诸葛和自然明白谢正的想法。

第一 怕晚上没时间跟阮文沟通，耽误事。

第二 给阮文留个遗憾，总比吃干抹净，拍拍屁股就走强。

“阮总，这次来北京交流后，想向您请教个问题，您觉得IBM的方案怎么样?有优势么?”谢正在桑拿房里问道。

此时的阮文一心还惦记着明天的夜生活，和大家交流起来，也如老朋友般痛快。

“实话，你们的方案真的不错，可是湖南的用户不了解啊。惠普没有你们这么好的技术，但用户一直在用，都非常了解。而且，就现在这关系，张猛也不会给你们机会讲产品和方案的。”阮文说到了点子上。

“那你看看怎么做，才有可能让用户接触一下我们的技术呢?我们也愁啊，其实不求别的，最少给个公平的竞争机会么?”谢正继续问道。

“对，老阮，你说说看，你最了解客户。”诸葛和在一旁也问道。

“恩，我有个主意，不知道你们行不行。”阮文思索一会儿，看看两个人说道。

“你说啥办法，能办到，我们肯定尽力去办。”诸葛和也竖起耳朵。

“你别看张猛对厂商凶，其实他是一个很实干的人。这几年，湖南的IT建设一直在全国评比第一，应该说他立下汗马功劳。你们也都怪当年的销售，给他留下坏印象，这也是人之常情。”

阮文擦擦汗继续说道：“张猛有个习惯，每个月都会组织技术人员学习一些新的技术和产品，很多信息都是从《计算机世界》、《电信技术》等一些行业杂志上找来的。你们如果在上面发表一篇技术文章，讲讲你们产品针对电信行业大集中的优势，他是肯定会看到的。”

两个人听了忙点头称是。

“到时候，我借着聊天的时候再提醒提醒，我相信张猛肯定会组织技术人员学习的。读了，最好别用你们公司的名义，用研究机构的名义发，里面最好再把所有厂商的技术优势都分析一遍，结论也要比较中肯，什么用的需求用什么用的产品，这样的客户不会不看的。”

谢正与诸葛和都暗自点头，没有内线，是不可能掌握这种情报的。

“听说你们和新天的关系也不错，就让他们的工程师也在底层做做工作，这样就肯定能讨论起来，我在帮你们说说好话。”

阮文的建议让两个人豁然开朗，知道这是目前唯一能曲线救国的方法。

“现在这个形势，能做到这样也就不错，惠普的人每天都排在湖南，他们的关系非常好。我觉得想去现场介绍产品几乎不太可能。”

“恩，媒体的事我去办，包在我身上。”谢正知道只能自己在北京找这些媒体。

“还有个小事情，希望您给点建议。”

“您说。”

“怎么才能让湖南的客户晚点发标呢，最好能晚于广东，这样我们能更好的协调公司资源。”

“奥，这个不难，设计院的方案出不来，他们就发不了标，这个项目年底前上就行，湖南不着急，我建议建议他们看看广东怎么做的，毕竟广东最大么。”

谢正与诸葛和的担心，在阮文这里根本就是小菜一碟，两个人听了以后眉开眼笑，大费周章其实就是为这句话。

“那客户现在的IT系统问题在那里，最终要走到哪里去呢?我好让工程师按照客户的需求来写，这样就更好，对吧。”谢正追问道。

“恩，客户现在的问题是。。。。。。”阮文依据上午论坛上的沟通，又简单的介绍了一下湖南客户的需求，谢正仔细聆听着，记在脑子里，一个字也没有错过。

第二天，阮文自己拜访了几个老同学，晚上谢正与诸葛和自然给他安排的好好地，但是特意换个小姐，怕昨天的说漏嘴。

谢正找资深的工程师帮忙写篇技术分析文章，按照湖南的需求，假设一个类似的，然后站在中立的角度，分析一遍当前市场上主流品

牌的技术优势，根据不同的目的设计出几套方案，洋洋洒洒数万字。

最后他又找记者花钱买个版面登上去，故意放些图片和产品介绍占地方，占两大页发标，生怕张猛看不到。

浙江的结果公布出来以后，广东省的招标也紧锣密鼓的展开来，而且据说会是移动集团有史以来最大的一次IT设备采购。

有了浙江失败的教训，雷越和周成更是天天的泡在广东，不敢有任何一丝差错。钱壮的关系也的确发挥了作用，他频繁的安排IBM不同的高管去见客户高层，谈合作、谈意向，搞得热火朝天，IBM内部开会几次也认为广东至少在客户关系层面上是没有问题。至于采购，客户暗示更有可能趋向IBM和惠普平分，技术规划也留出两家平分的可行性。

聘来的一堆麻烦

北京已经进入最美丽的秋天，一年少见的蓝天上偶尔还能看到南飞的大雁。这些美丽的风景，坐在星巴克的两个人根本没有注意到，小声的再讨论着广东的问题。

“价格呢?”谢正向周成问道。

“大家都不回投低价的，客户指定一家公司，据说每个厂商斗得在那里走一道，所以没法投低价。”周成说道。

谢正明白像钱壮这样的销售来操盘，这是肯定必不可少的。

“最近房屋银行行长双轨，处长直接就给枪毙，把IBM也扯进来，香港人拿大陆人当替死鬼，你可的小心。”谢正提醒道。

“我当然知道。”周成也是一脸不耐烦，看样子广东给他的压力真的是不小。

“唉，难啊，你说怎么办呢?广东的事情已经开过几次会，当地的GM认为这么做没问题，国顺昌也同意，雷越和我能怎么办呢?老雷也不同意这么玩，在会上又和国总吵起来。现在国总让广东的人管，不让他管了。再吵下去，两个人都得翻脸。”

“那谁偷驴谁去拔橛去吧，出事，他们自己担着就行。”谢正再看到钱壮被招进来的第一天，就知道这关在所难免。

“我已经告诉郝京，自己每次见客户的记录都发邮件出来备案，所有价格和客户关系层面的事情都不参与，特价让钱壮自己去提，不走我们这条线。”周成烦躁的挠挠头，这段时间泡在广东，明显看出来老很多。

“你说James会批么?”这是谢正最关心的问题。

“他也得看具体情况，和报上来的折扣，符合公司规定的，他没有理由不批。”

“我觉得这个项目这么玩很危险啊，所有中标厂商都走的那家公司，肯定是钱庄他父亲的公司。”谢正问道。

“是啊”周成喝口咖啡。

“我说，您别生气啊，我们就是沟通沟通。”谢正小心翼翼地说着。

“大家都走一家公司，这不等于是与虎谋皮么。IBM赢，钱壮赚，惠普赢，钱壮还赚，大家分，他更赚，他到底是为谁打工呢?”谢正经历过类似的项目，这等于就是放弃了控制权，通常不会有好结果。

“成了，你说的这些大家都知道，现在就这个情况。不用再说，要说就给点建设性意见!”

“啊。”周围人一片惊呼，周成烦躁的把咖啡杯放歪了，被子的碎片夹着咖啡四散开来，两个人躲避不及，都被溅了一身，附近的人更是纷纷避让。

谢正擦擦身上的咖啡，不知道该说些什么，看样子周成在广州没有过上好日子。

不过，他更加捡到了自己的想法。

谢正在媒体上投放的文章最后起到了如期的效果，张猛和设计院针对当前的技术变化认真严肃的讨论了一次，新天也参与其中。

针对各个厂商新的技术会给平台规划带来什么样的影响，设计院和新天都替除了自己的想法，最后的结论是看广东最终会选择什么用的方案，所以整个项目最后还是顺利的拖到广东招标以后。

诸葛和依然平均每两三天拜访张猛一次，不断的骚扰着他，依然换不来一点进展。

雇来一堆麻烦

广东最终发出的标的总计高达一亿二千万，高端硬件占六千万，在IT行业投资日渐放缓的今天，是少有的大项目，也创下移动集团有史以来单个标的最大的纪录，一下子惹来无数人的关注。

钱壮的投资策略在IBM内部引起一部分人的争议，可是对客户的任何要求，包括高层互访和方案修改，他都一一做到了。只是客户坚持技术规划一定要折中，为平台上混合不同品牌的产品流出后路，大家认为这也无可非议。

只有谢正一直在想，在自己心里的那个局里，最重要的就是要先让广东输单，一切可能才成立。

富贵从广东一回来，谢正忙来到他的办公室，想听听他对那边的判断。

“不好，非常不好。”富贵上来就给个负面的结论。

“你们那个钱壮太牛，根本就没把我们放在眼里，认为广东已经是他的囊中之物，这日后的供货和付款我们都得听他的。而且你们那个郝京基本已经被踢出局，啥也不管，我们根本没有发言权。”富贵说的也是一肚子恼火，看样子在广东被吃了闭门羹。

“他们计划要多少利润?”谢正问道。

“少不了，项目在钱壮手里一个人把控着，IBM没人能管得了他。”富贵再窗口大口大口的吸着烟，心情不是很好。

“你们广东的人太急功近利，没听说过永远不要雇用自己控制不了的人么?钱壮和你们这些想在IBM有所作为的人不一样，仕途对他没有吸引力，工资更没用，就关心钱。如果这个销售我控制补了，我是绝对不会雇佣的，雇了他也是一堆麻烦，当年远想的赵宏斌的例子还不够深刻么。”

IT人都知道这个著名的案例，远想总裁刘爱国提拔的接班人赵宏斌造反，影响到了整个集团的正常运转，后来不得不出奇招，把她关进了监狱了事。

“我也觉得他们与虎谋皮，玩的太玄。”

谢正和富贵交换完意见后，心里更加的坚定了信念，决定豪赌一把，根据自己过往的经验，这种类型的项目通常都会有致命伤---分赃

不均。

要拿下湖南这么恶劣的客户，正常的打项目手段肯定是不行的，谢正反复思考着自己做单的黄金法则---把自己的目标转换成所有人的生死需求，来调动他们为其服务。

如果要把湖南变成所有人的生死需求，就必须让广东输单，这样赢取湖南就变成IBM拿下移动的唯一标志性项目，所有人都没得选择。虽然从心理上自己非常过意不去，可是想想国顺昌和雷越的矛盾，想想湖南的客户关系，再想想这一年的辛苦努力，谢正决心还是干了。

他决心从分赃不均的地方一刀切进去。

干扰James批价格的决定，让分赃比例发生变化，引起内讧，这势必会影响广东客户的判决结果。

第一步，有意无意的在James面前，透露广东的客户情况，让他产生误判。

第二步 在批价格的当天，给James笔记本泼咖啡，让这个有洁癖的人为此产生情绪混乱，不批或者少批给广东项目利润空间。

泼自己曾经的偶像咖啡，谢正每次为自己有这个想法都感到震惊不已，自从在电梯里踩James皮鞋，克服对他的心理障碍后，没想到自己的大脑居然可以想出这么疯狂的想法。

可是数次的头脑风暴，谢正也没有想出更好的办法，主要是湖南的客户关系太恶劣，而且国顺昌和雷越两个人都的这么凶，会不会因为人事斗争，赢广东，放弃湖南，谁都不知道。

可以计算的诚信

控制、控制、控制比什么都重要。

谢正在悟透James做生意的法则以后，曾经惨败一役，让他深深的理解控制这两个字的重要性。

当时他总结出—把自己的目标转换成所有人的需求，来控制他们为其服务的黄金法则以后，自我感觉信心大增，马上跑到代理商那里大巴大揽，搞出个大项目，希望借此一鸣惊人。

三年前，当时的惠普刚刚收购百康，导致大批的百康代理商倒闭。中国市场上其他厂商的代理也都一片混乱，不知未来何去何从。其中NUS代理商纷纷尝试与IBM展开合作，希望能为未来市场的变化买个保险。

其中一家比较大的代理升华年准备投靠IBM，老总也和谢正联系很久，结论是新成立个公司再提批货，就此与IBM逐步展开合作。当时谢正和IBM分销商青山集团的销售总监陈昭关系铁的不得了，每天下班都在一起吃吃喝喝，这样的好生意当然先介绍给他们。

华年的老总王军因为刚刚趟IBM生意的水，所以非常小心，虽然量不小可是提货的价格谈到最低，基本青山集团是没有任何利润的。最后陈昭拍着胸脯对谢正承诺，公司决定不赚一分钱，帮谢正完成这么一个事情，在老总面前长长脸。

谢正千恩万谢陈昭的帮忙，扪心自问这种事情也可以让陈昭在公司冲冲业绩，大家三赢么，满足所有人的需求。欢天喜地的在IBM搞个大会议室，规规矩矩得让年华和青山的人到场，签订提货合同。老板听说这个新人搞定这么大胆子自然非常赏脸，全程作陪，

打印，确认价格，配置，签字。。。。

王军签字、盖章，发票也拿在手上，就等陈昭的签字和盖章。

这时，陈昭的电话响了，他拿起来嗯嗯啊啊几句，挂了电话。

“刚刚接到公司电话，决定不签这份合同。”

谢正急的啪的站起来，“陈昭，这是很正式的，别开玩笑，王总和我老板都在呢。”

“你看我像是在开玩笑么?”陈昭把笔塞回西服里，耸耸肩，对谢正说。

“你们公司谁决定的，把电话给我。”谢正走过去，准备去拿陈昭的电话。他对青山集团太了解了，集团的CEO办公室也是推门就进的。

“这是公司的决定，具体是谁定的你没必要知道。”陈昭这小子居然严肃起来，并把手机也收起来，这才让谢正意识到问题的严重性，脑门上一下子汗就流下来

他回头看看老板和王总，两个人也是莫名其妙顶着谢正看，不知道两个人搞什么把戏。

“不签好，给我个理由。”谢正气呼呼的站在陈昭面前大声的说道。

“不签合同还需要什么理由么，我现在是代表青山集团通知你一声。”陈昭连头都没动一下，漠然的回答道。

“你，你。”谢正气的火冒三丈，拿起合同来，放到陈昭面前。

“你签也得签，不签也得签，这是三家公司的事情，凭什么你说不签就不签。你们不想做IBM的代理商么?”

陈昭冷笑一声，“我代表的事青山集团，你现在能代表IBM么?”

谢正气呼呼的回头看了老板一眼，只等老板当场就宣布废除青山集团的代理资格。

“小谢，青山不钱肯定有他们的道理，不签就不签么，没关系。”老板只是轻描淡写的回了一句，起身离开会议室。

王军站起来，搂着脸红脖子粗的谢正的肩膀说：“小谢，没关系，可能青山他们有变化，来日方长。陈总跟着忙半天也不容易。”

谢正怒视着陈昭的眼睛，恨不得就此上去把他从22层直接扔下去，帅四个狗娘养的，枉两个人这么几年的兄弟情深，因为个破单子居然和自己玩绝情。

陈昭在推门离开会议室的时候，谢正很不地扑上去，狠狠地摁住，打折他的手指，用狗血来签下这个合同。

可是，无力却是心地唯一的感觉。那一刻，他明白在这个项目上，自己什么也控制补了。他既不是甲方，也不是乙方，最多算个丙方。现在是甲乙双方不玩，自己却也控制不了任何事情。

陈昭、陈昭、陈昭，你的诚信在哪里?

当时的谢正是无比的相信陈昭，从来没有任何的一丝怀疑，这次的失败让他对那些老销售宣传的诚信两个字是彻底的失望透顶。以后当有人标榜自己多么诚信、多么兄弟的时候，他都转身离去，只觉得相信他们才会死得更惨。

在其后的销售过程中，谢正才慢慢理解在商场上，具体的利益面前，诚信度其实是可以量化的。

两个人之间的诚信度价值等于彼此对其的负面影响值。

简单讲就是背叛会不会有所损失，如果背叛带来的损失大于会获得的利益，双方才会保持彼此的诚信和忠诚。

换句话说就是你能控制他一百元，他也就会对你有一百元的忠诚。

当谢正在睡梦中，忽然想明白这个道理以后，自己就腾地从床上蹦起来，因为销售中最隐晦的回扣问题也就迎刃而解。

回扣到底怎么给才合理，这是很多销售忌讳没甚的问题，每个人都支支吾吾，天南海北的分析一通，让谢正听歌不明所以然，总怕自己少要一块，或者多给一毛，睡不好觉。

对方的负面影响值为回扣的底限，创造的额外价值是回扣的上限。

在哪个寂静无人的夜晚，谢正拿出自己的笔记本，把学到的黄金法则上面加上生死两个字---把自己的目标转换为所有人的生死需求，来控制他们为其服务。

没有生死的影响，就谈不上控制。

只有钻石，没有刀子，就谈不上控制。

输了广东，湖南自己甚至可以不用去努力，今年必须拿下移动一个省的死任务会控制着所有人为此拼杀，那小小的谢正所付出的努力对输赢的影响又有多大呢?

他一遍又一变得和自己在脑海中对话，坚定着自己去泼James笔记本电脑的信心，因为一想到是James，双腿就在不断的打哆嗦，控制也控制不住。

笔记本电脑是IBM人的命根子，高层老板更是如此，里面存放着所有的商业数据，无纸化办公地结果就是它代表整个公司。

Victoria曾经给谢正讲了一个无比惊心动魄的故事，因为作为总裁秘书的她把周老大的笔记本电脑搞丢了。

“啊，你把周老大的笔记本电脑搞丢了?”谢正刚刚听到这个故事的开头，就已经感觉到自己的心脏停止跳动。

“你别喊，想死啊。我还没讲完呢!”Victoria使劲踢谢正一脚，因为咖啡馆里做的都是IBM人。

原来，IBM在青岛的香格里拉饭店组织一次高层会议，周老大在会场做完发言后，，去卫生间，回来发现电脑包不见了。

“Victoria,我的电脑包不见了，你帮忙找一下。”周老大推开会议室的门，和善的对Victoria说道。

这次会议高级到只有大中华区的领导参加，所以没有销售人员，只有几个文文弱弱的小秘书陪同。

“你能理解我当时的感觉么?”Victoria紧张的直搓手，不知道该怎么来表达。

“Unbelievable\impossible\incredible\You know!”(不可能，绝对不可能，难以置信，你知道么?)

“I Know I Know ,yes,I can understand.”(我知道，我知道，是，我懂。)

Victoria回想到当时的情景，紧张得一塌糊涂，满口英文。

“And ,and you know.”Victoria继续紧张的讲着英文。

“Victoria,you can speak chinese.”谢正忙把她拉回到现实，请她说中文。

Victoria这才回过神来，摸着自己的胸口说，“当时也没有个销售在边上，我哪知道怎么办啊，就像一头撞死了，一死百了。”

“然后呢，然后呢?”谢正想象着当时的情景，自己的手都出了汗。

“你知道，这人不到临死关头，是不知道自己有多大的潜力，我当时就找酒店的大堂经理，让他马上联系香格里拉的中国区总部，让总裁亲自和我说话，除此之外，我谁的话都不听。”

“哈哈。”谢正乐的真是眼泪都笑出来，想换成自己都有可能找全球总裁。

“大堂经理都傻了，以为IBM的总裁被人杀了，马上把酒店所有的保安叫齐，封锁现场，酒店总经理都是跑着来的。”

“当时我那个牛啊，所有人都排成行，统一听我调遣，封锁酒店的所有出口，任何人不得出入。总经理吓得都不敢问我为什么，因为我的状态都疯狂了，你知道么。”

“然后呢?”谢正回头看看自己的笔记本电脑还在不在身边。

“然后，我都不知道自己在干嘛，就坚持要和他们总裁直接讲话。总经理一直陪好话，说什么不让我联系。”

“我冷静半天，才告诉他们，说IBM中国区总裁周老大的电脑丢了，要求他们马上找青岛警察来立案调查。”

谢正已经乐得直不起腰，惹得星巴克所有人都在看他们。

“酒店看我当时的那个样子也不好说啥，就报了110，然后就要领着我去看监控，查是谁拿的。就在刚要走的时候，周总出来了，和我说电脑包在会议室的一个角落里，刚才没看见。”

“你等会儿再说，让我笑一会儿。”谢正起身到一旁笑个够，才回来。

“你知道当时酒店所有人都怎么看我么?估计当时大堂经理想吃我的心都有。”Victoria看着谢正，自己也笑得趴在咖啡桌上。

“我当时还是挺镇定的，装的没什么事的样子，让大家就地解散，然后躲到房间里哭半天，真的是吓死我了。”

谢正绝对能理解她的举动，因为她面对的是一个领袖级的老大。

让IBM人去阿富汗找本拉登谈判或许都比给James电脑破咖啡更容易些。

谢正每天都在家中看着墙上的James的照片，一遍又一遍地对自己说---战胜他，你就会无往而不胜。慢慢的，两腿不是那么哆嗦了。

为不让自己临场退缩和技术走形，他在家中模拟办公室的布局，然后在自己的电脑上铺塑料布，一遍又一遍的演习泼咖啡的过程。

为此，他还找远想老同事，学习如何从什么角度才能彻底一次性泼坏，导致硬盘数据不可修复。

“根据保修记录看，好像只有非常热的咖啡从风扇口和U盘插口接缝处进入才会烧坏系统主板，你问这个干吗?”

“你确定么?”

一遍又一遍的演习和验证，让谢正找到了泼咖啡的正确姿势和角度，然后又一次又一次的练习的像是无意之举，防止被其他人看穿。

第十二章 抉择的官场

忠诚在，黄金在

这天谢正正在家里拿着自己的电脑演习泼咖啡的动作，手机上久违的俞可可号码在闪烁着。

“可可，你还好么?”谢正小心翼翼的口气问道。

“谢哥，我是俞第啊。”原来是俞可可的弟弟，他去RCN做销售以后，一直没有机会见面。

“哦，俞第啊，好久不见。”谢正想到俞可可，心头不禁一阵难过，因为最近无论如何她都不接自己的电话。

“我手机没你的好，这是我姐姐的手机，她这两天有点不舒服，正睡觉呢。听说你们分手了?”

“是啊，先分开一段时间。”

“我姐姐这人性格太较真，认准一件事情就非干不可，美国有啥好的，我觉得你们为这个分手挺可惜的，不过你可以去美国看她啊。我觉得她特喜欢你，经常会提起你。”看样子，俞可可还是在弟弟面前有所保留。

谢正也就和俞第客气的说了几句，知道他肯定有别的事情。

“我最近做销售做得很郁闷，这方面啥也不懂，同学推荐几本书，你给讲讲呗。”

“什么书?”

“恩，都是些职场小说，大家说可以当教材看。”

“是么?你拿来，我看看。”

谢正和俞第在咖啡馆里翻翻这些所谓的职场教材，心里不禁有了些看法。

“都是职场出来的人写的，很真实，多看看学习一下倒也没错。可是别被误导，尤其有些销售的硬伤，职场的大忌。”

“硬伤?大忌?我怎么没看到啊，麻烦你给解释解释，我的好多同学都看这个来学习呢。”

“如果让我把硬伤总结成一个单词的话就是---需求，大忌总结成一个单词就是---自我。”

谢正一边翻着小说，一边总结着。

一本书里提到客户的需求是通过神秘的人物发信息传递给销售的，可是这却是销售工作中最难的部分;另外一本讲的是新销售入门的过程，因为没有知道客户的需求，所以结尾的时候被客户的决定吓到了;还有一本书讲的是老板大骂新销售送错高尔夫球杆，导致客户关系的恶化。

谢正看着摇摇头：“我知道的商场是，只要你满足客户的真正需求，你抽他耳光都能成交，满足不了，送个高尔夫球场也没用。”

“抽耳光都成交?”俞第挠挠头。

“你天天都在被商家抽耳光，却还主动送钱上门，你不知道么?”谢正笑笑，拿起俞第放在咖啡桌上的手机。

“你对中国移动的客服满意么?你难道没有和他们的热线还有营业厅的人吵过么?可是你不还是天天用他们的网络在打电话，归根结底不就是因为他们满足了你的需求。”

“对，对。上个月我还因为话费的事情和他们客服吵架呢，根本没人搭理我。”

“这和抽你耳光又有什么区别呢?”

俞第点点头，示意自己彻底明白了。

“那你说这职场大忌啊---自我，又是什么意思呢?”

“你看这里，销售在抱怨团队的人不合作，就是因为她只关心自己，而没有站在团队的角度考虑问题，所以就算是老板强行命令，大家还是不会和她合作。如果不是那么自我，而站在团队的角度考虑问题，大家自然就会围绕着她。记住，真正的团队不依靠组织结构而存在，是在心里的。”

谢正又拿起一本很火的升职小说，出身HR的作者写了很多培训教材的内容。

“我听说这本书好像很火，可是主人公却犯了职场的大忌，她一直都在讲述自己的技巧如何高明，个人利益如何最大化，可是从来没有站在公司的角度考虑过问题。读者看玩小说根本不知道这是什么样的一家公司，公司的目标是什么，你看她一有问题第一想到的就是跳槽。我认为她不是一个合格的职业经理人，作为外企HR经理就更不合格，因为这个职位最基本的工作就是要培训员工对企业要忠诚，要有主人翁精神。”

“可是她好像是个高管啊?”俞第看着作者背景简介。

“不知道为什么这么写，可能是因为照顾读者的原因吧。不过因为各种原因，一个公司里的狗屁高管很多，有的不过是忍辱偷生，熬出来的而已。”谢正想起最近一直让自己很心烦的国顺昌。

“你知道为什么唐骏可以光明正大的做中国第一职业经理人，身价十亿么?”谢正拿起一本唐骏的书《我的成功可以复制》。

“恩，我看了，他有很好的外企背景和很强的管理经验。。。。。”

“恩恩，我来告诉你。”谢正直接就打断了俞第的讲话。

“当然，他的技巧很重要，但是你看他从做软件的微软到做游戏的盛大，现在是做销售的新华都。他作为职业经理人最完美的地方，就是用一生的职业生涯来证明对企业和雇主的忠诚，没有因为自我的利益最大化而跳槽到竞争对手那里去。”

俞第不以为然的一笑。

“我明白，这个标准对于很多人来说太高，你可以自私，也可以自我，唐骏也一样，但是你要知道这是公司的期望，公司的生死需求，这是新华度高薪雇用他最放心的地方。”

“需求，需求。”俞第没有被系统的培训过，短短时间听不懂谢正在讲什么。

谢正想想说道：“这样，你就记住一句话，以后无论做销售还是混职场，保证你无往而不利。这句话超过任何所谓的职场教材。”

他在纸上认认真真的写上，大大的几个字。

你是在卖自己还是在了解对方的真正需求。

“我在销售的过程中发现，无论多高级别的人，在沟通中最容易犯的错误就是卖自己而不关注对方的真正需求。”

“真正的需求。”俞第重复着。

“多看看动物世界，尤其是哺乳动物，就会知道人们在面临需求时抉择变化。例如猴子的社会结构、狮子的权力分配，你会发现动物的本性中就包含对利益和权力的追逐。人也是哺乳动物，虽然会有文化因素的影响，但是动物的本性不变。”

谢正看看玻璃窗外忙忙碌碌的人们，自言自语道：“天下熙熙皆为名来，天下攘攘皆为利往，记住是真正的需求。”

“呵呵，那你是不是没有抓住我姐姐的真正需求?”俞第自作聪明的和他开玩笑。

俞可可的需求，谢正感觉内心一阵阵的绞痛，仿佛看见俞可可在上海香格里拉酒店的房间里冷漠的看着自己说：

“你关心过我么?我想要什么，你知道么?”

“哼，先想好你自己想要什么吧!”

“感情的事情很复杂，复杂。”谢正搪塞过去了俞第的玩笑，一心只想翻过这一页。

送走俞第，谢正回家看着自己的笔记本电脑，不由得一阵烦躁，狠狠地把手中可乐泼上去。

办公室也有的假摔

广东的标书如期发了出来，雷越和周成却随之返回北京，原来国顺昌彻底把项目交到广东当地的人去做，而且钱壮要的利润空间太

高，两个人也正好躲开这趟浑水。

谢正正在夜晚公司没人的时候，会到James的座位上做实地演习，以确保自己的万无一失。每天在家也会对着James的照片，做潜意识转换练习，马慢的，自己的腿已经不抖了。

James是个烟民，通常会在大楼外一个固定的角落里独自默默抽一根就走，这个谢正早已经观察到了。他这次决心利用这个机会，给广州的项目上点眼药，好保证泼咖啡的效果更显著一些。

James一到角落里抽烟，附近的烟民大都会主动离开，和她保持一定距离。

他的烟是香港版的七星，从点着到熄灭，每次都是在四十二秒左右。

他习惯站的角落，拐弯后有个死角，在那里站两个人说话，彼此是看不见的。

谢正拿个酒瓶子远远的放在地上，通过它的反光能看到James是否已经到达抽烟的角落。至于酒瓶，他相信James应该不会注意到这个细节的变化，因为他提前三天就放在了那里

下午两点四十五分，谢正拉着一个同时提前站在死角里，自己时不时的用余光看酒瓶上James是否到来，通常这时，他都会一个人来抽根烟就走。这天，也不例外。

谢正知道自己只有四十二秒的时间。

“你知道么?移动广东发标，估计我们肯定能拿下来，这可是今年电信行业最大的胆子，钱壮肯定发死。”谢正扫验收表，计算着时间。

“他怎么了?”这个销售没有发现谢正的任何异常，他的角度自然也看不见James就在二十厘米远的地方抽烟。

“客户制定所有厂商的货都走他爸的公司，IBM一点客户根基都没有，就指望他。他还不使劲要特价，谁能拦着啊。”

“谢正，心态要好，心态要好。谁有本事，谁就捞呗。”这个销售不明就里的安慰着谢正。

“我倒不是这个意思，这个单子全中国的人都盯着呢，他们还敢这么玩，真是够狠的。”谢正看一眼手表，四十二秒，James掐灭了烟，自顾自的离开了角落，根本没有向这边看过一眼。

可是，谢正相信他肯定一字不漏的听了进去，距离实在是太近。

“兄弟，开心，晚上我请你吃日本料理。”谢正明白第一步完成了。

“别人发财，你高兴啥啊。”

“都是一个团队么，谁发我都高兴。”谢正从心理谢谢这个搭档，最终效果应该是完美的。

真的要泼咖啡么?

真的要泼James咖啡么?

还有没有更好的方法，不这么损人利己?

谢正每每的问自己，脑海里都给不出更好的答案。

是自己的道德观有问题，还是潜意识有问题?为什么不能找出更好的办法呢?

很快，移动广东项目的价格Reviews就到来了。

“你确定是下午一点三十准时开始么?”谢正最后给Victoria打电话确认一次，他根本不敢在雷越和周成面前提到任何有广东价格Review的事情，怕露出自己的马脚。

“没错，每次都这样。James你还不知道么，非常守时，没见他临时改变过时间，你别迟到。”Victoria又帮他确认一次，肯定是不会错的。

这天中午，谢正十一点就吃完饭，拿着杯咖啡守在饮水间，远远的注意这James的一举一动。

十一点三十分，他准时的离开电脑，去卫生间方便，然后和蒋义一起走向电梯间，准备和客户吃饭。他和大家的习惯一样，并没有合上电脑，只是锁住了屏幕。

谢正在微波炉里加热了咖啡，保证它是在最高温度。

十二点，公司里大部分的人都去吃饭去，空荡荡的只有少数几个人还在聚精会神的看着电脑，忙完手头的工作。

走

走

走

谢正拿出咖啡杯，准备按照计划走向James的电脑，可是腿却又控制不住的颤抖，每步都迈得很艰难。

谢正，你这不为湖南，你这是为了你自己，战胜James，战胜他，战胜你的偶像，你的人生将无往而不胜。

谢正努力的控制着发抖的左腿绊向自己的右腿，颤抖的双手顺势将咖啡泼向James的电脑。

无数次的演习这时候起到真正的作用，肌肉细胞记忆了所有的动作细节，无意识的完成了系列假摔、泼咖啡的动作，就像是紧急停车下的身体自然反应，松油门、踩刹车、摘离合，打方向盘、拉手刹。大脑深层的潜意识系统在这一刻完成了重大的突破。

滚烫的咖啡全部洒到James那一尘不染的笔记本上面，一丝不易察觉的白烟从风扇口飘出来，很快就消失在咖啡的热气中。

谢正忙把咖啡杯放在桌子上，自顾自的演戏着，擦着袖口的污渍，然后用余光向周围的座位上扫去，并没有人注意到人迹罕见的老板办公区里这短短的一幕。

简单擦拭一下桌上的污迹，谢正和咖啡杯一起消失了。

我做到了，我突破了。想不到自己用两年多的时间就战胜让自己在地毯上睡觉的James，这个曾经那么遥不可及的神，是的，曾经的。

下一步，找同事吃饭、聊天，然后找个公司附近的高尔夫球练习场，谢正放松身心，一杆杆的连起来，因为高飞送了他套新杆。

下午五点，估计这会议已经结束的时候，谢正回到公司，搜寻半天，终于见到周成的后背，他一反常态的坐在一个偏僻的角落。

“你怎么坐这?”谢正脑子飞快的转着，想着是不是价格Review会议取消，又或是还没开。

“嘘，坐这里，别出声。”周成小心翼翼的拉把椅子，让给谢正坐，还回头向四周观察一番。

“怎么了?”

“小声点，James发火了，现在大家都躲得远远地，如果没啥事你也就回家吧。”周成特意用头示意一下周围。

果然，品尝热闹非凡的办公区，好像显得格外冷清，秘书们也都正襟危坐的看着电脑，没有人讲话。

“James发火了?不会吧，他从来没有发过火啊。”谢正配合的做出收拾电脑包离开是非之地的动作，心里却一直惦记这会到底开成什么样子，可是好像也不方便直接问，毕竟还是做贼心虚。

“中午不知道是谁，一不小心把咖啡洒到他电脑上，不能用了。他晚上要和美国开会，现在没有数据，刚刚都把产品经理严谨的手机给摔碎了。一会儿，我也走。”周成也乖乖的收拾起自己的电脑。

谢正回头看看，分外小心的同事们，暗自庆祝着自己的胜利。

输赢都能赢

六千万的广东移动，牵扯着所有人的心。

谢正第二天决定还是要问一下周成会上Review的情况，因为下午就要正式开标。

“昨天会开得怎么样，下午广东就要投，你觉得能赢么?”谢正和周成远远的离开往常的办公区，做到其他的楼层，谁都害怕James。

“成，别提。昨天James发火了。你也知道广东的那个钱壮，根本不懂IBM的流程，James问几个问题，一个都答不上来，还要特别深的价格，本来James就火大，钱壮居然还说不给他要的折扣，这单子肯定输。”

“呵呵，那不是让James气死，他把价格定了，要老板干嘛啊。”谢正明白这些外来的人没个两三年是搞不清楚IBM的逻辑的。

“James的电脑坏了，心情又不好，直接就骂国顺昌，说他听到的Totally bullshit,让他管好手下人，大家都吓坏了，他可是从来不骂人的。”

“国顺昌怎么说?”

“国顺昌能说啥?不过，最后决定，价格还是按照钱壮的建议投，但是公司最终批的价格，暂定。”

“哦，那也还好，中了以后，大家再谈谈。”谢正没有多说什么，但是心里知道这回是肯定会出问题，价格暂定?钱壮这种人是不会把控制权交给别人的。

但是，投标价格不变，那客户平分两家也不是没有可能。

谢正自己又算了一次赢单几率分析。

客户关系对比：级别高的加分，级别低得零分。有可能两家都是和钱壮父亲的公司合作，但是如果留给代理的利润空间比较小，那就等于关系链的断裂，惠普加一分，IBM零分。

性价对比：10%以内大家平分，超过10%差距，高的加一分，低的零分。如果把项目平分的话，价格不会差距比较大，大家都没分。

高层关注度对比：级别高的加分，级别低得零分。惠普的溥庆和IBM得国顺昌都参与其中，各加一分。

假定惠普和IBM得价格相差不多，那惠普相对胜算30%。

James并没有完全失去理智，得到的结果和谢正的预想还是有点差距，他心里也一直忐忑不安者，不过自己真的已经尽力了。

午饭后，谢正和周成两个人在会议室里静静的等待广东开标结果。

“谢正，你紧张什么?”周成看看坐立不安的谢正。

“是啊，这么大的标，谁都紧张啊。我们部门一年就这么几个大项目，千万不能再丢啊。”谢正一直紧张的看着手表，直想着当初手再黑点，变相给钱壮父亲的事公开捅出来，现在也就不用这么没着没落得。

叮叮，会议室的电话声打破了这死一般的寂静。

周成一把就抓过来手边的电话，谢正远远的看着，心里祈祷着，如果广东输了，等于宣判湖南会赢。

“什么，全输?惠普多少钱?你再说一遍?啊，他妈的不可能吧，FUCK!”周成接到郝京电话，表情大变，直接在电话里就开始骂人。

谢正远远的躲在一旁，也没有了想象中高兴心情，项目的压力越来越大，每个人都性情大变，不过IBM怎么可能当场就输呢，难道惠普又投超低价?

“他妈的，广东也丢了。”

啪，啪。

啪的一声巨响，周成使劲的甩了电话，又啪的一声，狠狠的一拳打到桌子上。

小小的会议室里，两个啪啪的回声不断地在回荡着。

“谢正，你相信么?惠普投标价整整比IBM少一百万，剩下的一毛钱都不差。”周成怒努的说道。

“什么意思，只差一百万。”谢正一时没有反应过来。

“他妈的，有人漏价格。”

原来惠普比IBM的投标价格整整低一百万，剩下的数字一点都不差，甚至是个位。明显是惠普知道IBM的底价，当场嘲笑了一把。

客户的领导当场就宣布惠普全中，理由是IBM如果连投标这种工作都做不好，没有信心把系统建设交给它来管理。

有人把IBM广东的投标价格透漏给了惠普。

“他们都是傻的，跟着钱壮屁股后面转，这回被玩死，幸亏周总您没来投标。”郝京在电话里，嗯嗯啊啊的和大家聊着，明显感觉到他的幸灾乐祸。

“当时有多少人知道底价?”谢正看着周成的脸色，小心的问道。

“广州这边应该有五六个人会知道吧。”郝京应道。

“你觉得会是谁干的?他妈的，会是钱壮干的吗?”周成气得也不管忌讳，指姓点名的问道。

“这个谁敢说呢，也没有证据。他是老江湖，找一帮人和他去现场，理论上来说大家都有可能。”大家听出了郝京的暗示。

“你都不知道开标现场有多气人，一宣布价格，惠普的人就一直在那边笑。。。。。”郝京用无所谓的口气和大家聊着，谢正明白他肯定也为自己被踢出局感觉不爽，现世报来了。

IBM惨败广州，底价泄漏的事情马上传到亚太区和美国，大家都把责任推到代理身上，解释为是其走漏了价格。为此，IBM内部悄然的加强信息保密工作，严格执行重大项目价格一人负责制，并且投标员工均需交出手机等外界联络设备和，在制订房间隔离开与外界的所有联系。

谢正自我分析后，有可能James拒绝特价后，钱壮等人害怕中标控制不住后续利润，就干脆和客户做个死局，保证自己的利益。归根结底，IBM广东输单的原因是与虎谋皮，却没有控制权。这么分析下来，自己的咖啡只是起到推波助澜的作用，但不是输单的根本因素，他心里好受很多。

不能承受生命之重

IBM在移动全国连拿两个鸭蛋以后，谢正明白，湖南已经不用操心，者目前是所有人唯一选择，国顺昌和James相信也不例外。大佬们既然比他还急，他跟着打秋风就好。

长坂理论的基础是要求所有的人都必须在及格线以上，具备合格的相关技能，并且个人目标和团队目标一致。

谢正再次思考有关湖南的整个销售链条，确信每个人的技能都在合格线上，且目标一致，就让自己放松下来，自己完成了最关键的事情---插长板，剩下的事情就应该由长板们去做。

广东丢单以后，每天谢正都能受到各个部门咨询湖南项目进展情况的电话和邮件，他都以各种各样的理由推却了，为自己捞个清闲。和自己设想的一样，本来那些求爷爷告奶奶都不会理你的部门，纷纷行动起来，为湖南出谋划策，为相关所有的请求开出绿灯。

谢正感觉自己每天上班把脑子放在家里就好，甚至回拒了周成请其出差去湖南拜访客户的要求，因为扪心自问真是浪费时间，自己的身体也还没有完全恢复。

这天，谢正正在培训课上学习着美国最新发布的新产品，手机上俞可可的号码又开始调动了。

这个俞第，又想干嘛?

谢正离开会议室，接起电话。

“喂，我是俞可可，你说话方便么?”

原来是俞可可，。

“哦，可可，你好，我是谢正，我在公司呢。方便，什么事?”谢正也不知道该说些什么好，经过一段时间的努力，俞可可一直对他不搭不理，在自己的内心中，她已经被翻过去了。

“我，我在医院呢，我大出血。”俞可可有气无力的说道。

“啊，怎么了，你稍等。”谢正忙找个无人的角落。

“今天上班的时候，我出了好多血，现在在朝阳医院呢。医生说是宫外孕，要做手术，我找不到章帆，你能不能来一趟。”俞可可的语气中坚持着那最后一丝的骄傲。

“我马上到。”

谢正闯了所有的红灯。

“可可，你在哪里?”

“三层手术室门口。”

“啊!手术室。”

谢正忙跑了上去。

一层、

二层、

三层

谢正正喘的吐着舌头，不禁感叹自己身体真的不行了。

“别跑，你是病人俞可可的家属么?”

戴着口罩的护士，一双漠然的眼睛，用白大褂当在谢正的面前。

“家属，家属?”谢正一时没有反应过来，努力的再白大褂后面寻找着。

“病人宫外孕导致腹腔大量出血，病情危急，需要马上手术。你是病人的家属就马上签字。”大夫拿出早已准备好的纸张。

“这是病危通知单和手术同意书，赶快签字。”

病危!谢正睁大眼睛。

“病危?可可病危，你让开，让开。”谢正一把推开医生，看到了躺在床上的俞可可，身边还打着吊瓶。

俞可可听到谢正的声音，微微睁开眼睛，慢慢的看着他，清纯可爱的瞳孔已然失去了往日的光芒，往日厚厚的嘴唇上反复粘着一层白白的沫子，看不到任何一点血丝。

俞可可看着谢正，点点头没有说什么。

谢正的手一阵阵紧张的抽搐，紧紧抓住病床的栏杆，不知道该说些什么好。

“你就是病人家属吧，她宫外孕出血已经三天，腹腔有很多积血，有生命危险，需要马上急救。为了病人的生命安全，你最好马上签字。”护士又一次提醒谢正。

“我签，我马上签。”

谢正来不及解释自己是不是家属，飞快签完字，看着大夫和护士急匆匆的把俞可可推进急救室大门，一点点一点点的从眼前消失掉。

手心里的汗已经湿透病危通知书那张薄薄的纸，可是谢正也没一点勇气拿出来看上一眼，拼命地揣在兜的角落里，希望它从来都没有出现过。

是，自己经历过十多次得分手，三四次的流产，可是这次最严重，严重到一个刚刚要开始的人生，也大大超出自己所能承受的范围。

可可会有生命危险么?

她不会就这么死了吧?

她还要去美国读硕士呢?

家属、家属，我是她什么人?

宫外孕?是不是上海那次酒后导致的?

要不要给她弟弟打电话，通知家里人?

。。。。。。

谢正茫然无措的在医院的长廊里来回的走着，徒劳的想要控制住什么，可是又什么都抓不住。

“护士，这宫外孕危险么?”谢正抓住一个路过的护士，慌张的问道。

“看病人身体情况和早期晚期，别担心。。。。。”护士随意安慰几句，转身忙自己的事情去。

谢正无力的坐在地上，闭上眼睛，那些并不遥远的往事一幕幕在眼前飘过。

“俞可可，你就是俞可可吧，我是谢正，这次培训的老师之一。听你老板说班上最漂亮的学生就是他的手下，看样子一定就是你。他还让我特别照顾一下你，我看是没机会了，竞争肯定会很激烈啊。”

“哦，你就是谢正啊，你好。”

“怎么，你老板和你介绍过我?”

“没有，这次培训前，我的同事和我打赌，第一个和我打招呼的老师肯定就是一个叫谢正的人，看样子，她赢了。”

“不要这样，不要。你，你爱我么?”

“我第一天就爱上你了。”

“在汽车电影院的那天晚上，一上车，我也注意到了你身上的味道，闻上去总是让我有种晕晕的感觉，特别放松，否则怎么会让你这个傻瓜占便宜。”

“亲爱的，就是这个味道，每次都让我晕晕的，让我放松。你爱我么?”

“她还和大家打赌，说你肯定去过夜总会，找过小姐，也肯定。。。。。嫖过。”

“她胡说呢，怎么可能，谁可能，我都不可能，我不和你说过么。”

“我那么相信你，还以为自己爱上了你，每天都在等着你来约我、来看看我。。。。”

“我什么都可以接受，就是不要和嫖客、贪官生活在一起。”

“你关心过我么?我想要什么，你知道么?”

“病人宫外孕导致腹腔大量出血，病情危急，需要马上手术。你是病人的家属就马上签字。”

。。。。。。

谢正走到窗边，望着窗外，努力的控制着自己的眼泪。

我要控制，要控制，不让眼泪流下来。

从未感觉到这么无力，眼泪根本不听控制得流下来。

谢正发现原来自己根本承受不了生命之重，原来学到的那些技巧在真情面前是如此的不堪一击。。。。。。

“病人俞可可的家属。”

家属

俞可可

“病人俞可可的家属。”

谢正这才反应过来，擦擦眼泪，回头看到手术室门口站着的护士。

“病人情况危急，需要手术切除输卵管，通知你一下。”护士口罩后的眼神里没有流露出一丝丝的表情，仿佛在读一篇毫无感情的文章。

切除输卵管!

“那会不会影响怀孕啊!”谢正听到这个消息愣在那里。

“两个输卵管都切，肯定不能生了。”护士毫无感情的转身就要离开。

“不能怀孕!哪能不能不切啊。她、她刚二十四岁!人生刚刚开始!”谢正惊呆了，不能相信自己的耳朵，跑到手术室门口，使劲的想推门冲进去。

他要去求求医生，求求他，无论如何要保住俞可可未来的幸福。

“你不能进来，不能进来，正在手术呢。血止不住，不做人会死的。病人病三天了，你早干嘛去了!”护士努力的谢正向门外推。

谢正在手术室门口哀求着：“护士小姐，我求求你，告诉医生不要切，她刚刚二十四岁啊，她是清华的高材生，她还要去美国读硕士，人生还没开始呢。”

“不手术，人死了，你付得起责任么。现在是通知你，不是和你商量，人能活下来就不错。”护士努力的推了一把，顺势就关上手术室的

门。

谢正无论如何都不能相信这个事实，自己只是想玩玩而已，不需要承受麽大的责任吧。他一个人瘫坐在空空的走廊上，只想着如果一切可以重来，自己宁愿不要它开始。。。。。

俞可可从手术室推出来的时候，麻醉还没有过去，面无血色的躺在那里，任凭一行人摆布，仿佛是个棉质的玩偶，命运完全掌握在别人的手里。

“你是病人的家属么?”医生推着病床，看看跟在后面无所适从的谢正。

“啊是，是”

“你很幸运，病人腹腔积血已经三天，非常危急，终于抢救过来，命算保住了。”医生看看苍白的俞可可，叹口气，摇摇头没有继续说下去。

谢正明白他是在安慰自己，因为青春靓丽的俞可可作为女人的生命已经是结束了。

“我们加钱换个高级病房。”谢正卡看一屋子杂乱无章的病人，真的不忍心让俞可可就躺在这里，这是目前自己唯一能做的。

“好了，病人身体素质不错，应该很快可以恢复，多注意休息。下次生病要注意提前检查，不能等到最后，就晚了。这次人能保住也算不幸中的万幸。”医生最后检查一遍，离开房间，剩下谢正独自守着沉睡在麻醉中的俞可可，脸色几乎和床单一样的雪白。

谢正无力的坐在地上，不知道要打电话给哪个朋友来帮忙，傲气的可可肯定不喜欢别人看到她这个样子，更不会接受那个无比残酷的

现实。

俞可可醒来的时候已经深夜了，看见谢正一个人靠在窗边，轻轻的咳一下，示意他自己已经醒了。

“你没有告诉我弟弟吧，我妈妈还不知道我们有关系呢。”俞可可原来最担心的就是怕家里人知道，真的还只是个孩子。

“恩。”

俞可可得到肯定的回答后，松口气，看看眼前的谢正，有无里的闭上眼睛。

“医生说，你刚刚手术完，要注意多休息，不要胡思乱想。”谢正也不知道该怎么告诉她病情才好，不禁叹口气，转头望向窗外。

“我很累，给我朋友章帆打电话，让她来陪我吧，号码在我手机里。”俞可可闭眼休息着，显然病成这个样子，她也不愿意理谢正。

谢正在俞可可的手机里找出张帆的电话，拨通后，递到她耳边。

“帆帆，我是可可。”俞可可有气无力的说着，“我病了，在朝阳医院呢，你能来陪陪我么?”

章帆是可可在清华的同学，听到后，答应马上赶到。

“章帆来后，你就走吧。”俞可可语气冷漠的没有一点商量的余地。

谢正看着床上无力的俞可可，真的不知道自己到底应该做些什么，只想逃离这里，甚至回到故事一开始的地方，不要来承担这个本应由家属该承担的痛苦。

我不要承担这个痛苦，这个责任不应该由我来承担。。。。。

谢正忽然一身冷汗，原来自己已经产生了质变，自己已经彻底的变成了一个无比自私、不愿承担责任的人，在这种时刻大脑给出的答案只有逃避、逃避，远离这个被自己伤害到已经没有未来的俞可可，没有任何其他的答案。

我曾经是个什么样的人?我是怎么一步步变成今天这个样子?

他咬牙努力的回忆着自己最初时的状态，告诉自己的大脑请找回那个第一次发生量变的地方。

没钱的当哥哥

忽的一下，大脑把他带回六年前的那个月圆之夜，那个出租车的后座上。

“跟上前面那个女孩子刚上的出租车。”谢正坐到出租车的后排，生怕李薇回头能看到自己。

“好。”开车的是个中年人，笑了笑，就启动了出租车。

李薇是谢正毕业后正式交往的第一个女朋友，也是他的初恋。

她是公司总裁的花瓶秘书、出名的校花、身边后很多多金男友，初出茅庐的谢正在刚刚认识她的第一天，就无可救药的被陷了进去。

“约我?你准备请我吃什么啊?”李薇在电话娇声娇气的问道。

“我请你吃肯德基好不好?”谢正傻乎乎的问道，这是他第一次鼓起勇气来，约李薇下班一起吃饭。

“肯德基啊，小孩子吃的东西，我不吃。”李维一口回绝了。

谢正看看口袋里刚刚发的工资，厚厚的一千元，出自己三百元的筒子楼房租金，还剩下七百。一顿肯德基两个人最少要八十吧，谢正挠挠头，自己不知道北京还有什么更好吃的东西。

“那你说吧，我不知道哪里好吃啊。”谢正只好实话实说。

“你请客啊，是不是刚发工资?呵呵”;李伟甜腻腻的声音，让谢正听得心里直发痒，只想马上就能和她一起大吃麻辣烫，大谈人生。

“是啊，是啊，第一次领工资，所以想请你吃个饭，一起庆祝一下。”谢正想想，麻辣烫可能太辣，李薇不知道喜不喜欢吃。

“我这么荣幸啊，那叫我的朋友一起吧。大家一起去吃必胜客好不好，庆祝你第一个月发工资。”李薇兴奋地叫着。

“好啊。”谢正更兴奋，没想到这么容易就把李薇约到，自己的内心充满成就感，看样子她还是有点喜欢自己的。

只是必胜客是个什么饭店，没有听说过。

写着第二天特意穿上自己新买的三百元的西服和五十元的领带，八十元皮鞋擦得贼亮，自信满满的出发了，腰间还特地借个BB机装转样子。

下班的时候，李薇和另外一对已经等在写字楼的门口，她粉色的泡泡裙在阳光下格外耀眼，直直的头发迎风飘散着，谢正后来才知道这是需要离子烫来实现的的。

看着四个人自然而然的形成两队的走法，谢正脸腾地就红了，紧张的自行拖在队伍后面，生怕另外的一度误会他和李维那刚刚开始的一丝丝甜蜜感情。

自己只是想单独和李薇吃顿饭而已。

“我们打车走吧”李薇再叫着谢正。

谢正暗自摸摸新西服兜里的百元大钞，自己买套西服，已经只剩下四百元，四个人吃饭怎么都应该够。他自己一个人坐进夏利出租车的前座，听着李薇在后面和朋友唧唧喳喳的聊天。

“什么，我们不熟，新来的同事，刚发工资，想请我吃必胜客，我就把你们叫上，多够姐妹啊。”李薇在后面指挥着出租车拐到必胜客的门口。

“我和她一样就好。”谢正看着八十八一份的皮萨有点懵，不知道自己应该怎么点，怎么还会有比肯德基还贵的餐厅。

“对，四个都要九寸的，再加两杯咖啡、两杯果汁。对，我要去盛自助沙拉，谁都别拦着我。”蹦蹦跳跳的李薇，泡泡裙翘起一个小边，谢正用菜单挡着眼睛，偷偷的看一眼，春光没有乍泄，可是心已经跳到嗓子口。

“恩~我没有摆好，就这么一点点，大家凑合吃，别怪我啊。”李薇笑呵呵的端回一大盆水果沙拉，从谢正的座位上挤进去。

在李薇挡住对面视线的时候，谢正忍不住又看一眼，那还翘边的裙子，腿跟上，那一点点的突起，让他心脏好像一下跳出心口。

他确信自己已经毋庸质疑的爱上了李薇，想给她海枯石烂的幸福。

“先生，一共是三百八十二元。”服务员礼貌的拿来菜单，是放在黑色的皮夹子上的。

谢正拍拍胸脯，谢天谢地，自己差点钱就不够。

这肯定是北京最贵的餐厅，谢正一边结账，一边总结到。

“我吃得好开心啊，现在去唱歌好不好，恩~”李薇居然靠着谢正的身上，撒起娇，对面的一对看着谢正一脸通红的样子，不仅笑岔了气。

男子汉大丈夫，这时候死也要挺住。

谢正一挥手，大家又坐上了出租车。

“高飞，我和李薇在JJ的包间里唱歌呢，没钱了，你帮忙送过来点。”谢正在大家唱歌的时候，找借口出去，在公用电话亭里向高飞求助。

“不是刚发的工资么?”高飞和谢正一起住在德胜门破破烂烂的筒子楼里。

“刚花光。快就兄弟一把吧，下个月还你。”谢正央求道。

“为个女孩子，至于的么，有病你。”高飞在电话里骂道。

“我觉得我们会结婚。”谢正肯定的说，自信满满。

。。。。。。

“大哥，我问你个问题。”谢正一个人愁云满布的坐在路边的羊肉串摊边，手里是一瓶啤酒和一个大羊腰。

“小弟，啥事啊，年纪轻轻的这么愁，大哥帮你出出主意。”一个三十多岁的大哥拿着蒲扇，做到摊边，看着这个乳臭未干的小伙子。

“你能帮我保守秘密么?”谢正是特意到这里寻求建议的，因为这里的人不认识他，自然也会替他保守秘密，可是他还不放心，需要确认一下。

“恩，小老弟，啥事，你说吧。”大哥扇扇蒲扇，又用汗衫擦把额头上的汗。

“我女朋友同意和我上床，可是我们还没结婚呢，这合适么?”谢正咬紧牙关，终于说出心里话。

大哥的蒲扇停止了摇动，愣在那里。

谢正却感觉自己已经敞开了心扉，不吐不快。

“我还没做过呢，没结婚就上床合适么?”谢正灌了自己一大口啤酒，看看手里的还淋着丝丝血迹的大羊腰子。

大哥想想，装作很随意的的问道。

“女孩子多大?”

“二十二，不过好像不是处女。”谢正仔细的分析着处女的问题，因为他从来不敢去问，李薇，没有注意到大哥用衣衫擦擦口水。

“对了，听说第一次男的都会不行，吃这个有帮助对吧。”谢正有咬一口手里的大羊腰，这已经是第五串。

大哥又擦擦口水，看着谢正坚定的说：“你绝对不可以去做，年纪轻轻的怎么可以胡来呢，听大哥一句，绝对不行。”

羊腰的能量已经在谢正的身体里燃烧起来，让他的眼睛中充满血丝，浑身一股说不出的力量。

大哥的答案让他很生气，自顾自的坐到一边又吃一串羊腰。

哼，肯定是嫉妒我，才不让我去，换成是他自己肯定早上了。

谢正的眼睛里已经都是白天李薇的影子。

白天两个人在办公室的会议室里偷偷热吻的时候，李薇忽然用手轻轻碰了它一下。

“你还是处男吧，呵呵?”李薇看看谢正别的一脸通红的样子，手又轻轻的碰了它一下。

“是，是啊。”谢正差点就被她碰爆炸，忙把她的手给挡住。

“周末我们去香格里拉饭店去好不好，我姐妹说那里的床可舒服了，好不好?”李薇搂着谢正的脖子，轻轻的哼哼着。

谢正使劲的咽口口水，可是喉咙还是干渴得不行，但是没有忘使劲的点点头。

男子汉大丈夫，这时候死也要挺住。

妈的，去，为什么不去，打不就结婚呗，都马上要二十世纪。

但是绝对不能丢脸。

“老板再来四个腰子。”谢正感觉自己现在就已经快爆炸了。

“高飞，你在借我一千块钱吧。”谢正在房间里和高飞哀求着。

“操，钱都被你借光，哪还有。你早晚死在女人手里，你和李薇不可能的。”高飞看着自己的小说，不理谢正。

“怎么不可能，我们都在一起了，早晚会结婚的。”谢正在自己的床上胡乱的翻着，希望能找一点算一点。

“她和你结婚?我看你谈恋爱谈傻了吧。”高飞继续看自己的小说，头都没动。

“你不是还有卖电脑的钱么，匀出来点，我从公司给你借个显示器出来，15寸的。”谢正终于想出一个天才般的想法。

“你说好，15寸的。”高飞放下小说，看着谢正充满血丝的眼睛。

“你发烧了吧。”

“没，没事。”

九串大羊腰的力量让谢正燥热的一晚不能入睡，是不是的走到公共卫生间利用凉水给自己降温。

。。。。。。

“你是第一次么?你骗我呢吧。”李薇洗完澡，欣慰的看着浑身大汗淋漓的谢正，样要的能量最后也没能释放出来，可是他累得已经不行。

“我好热啊。”谢正终于知道自己还可以，是个及格的男人。

。。。。。。

“我们分手吧。”李薇坐在三里屯酒吧的角落里，自顾自的喝着鸡尾酒，心不在焉的看着崔健在上面卖命的演出。

“我们不合适，你不要再纠缠我了，我喜欢成熟的男人，你还小，我喜欢玩，你又没有钱，你当我哥哥好了，我可从来没有人过哥哥。”

李薇透过就被看着崔健在玻璃瓶后面的样子，背后坐着伤心欲绝的谢正。

“那让我在最后一次送你回家吧。”谢正因为这个问题，已经和李薇谈好几次，这回知道彻底没戏。

“不用，你看吧，你不是喜欢崔健么，不是喜欢一无所有么，我走了。”李薇看看谢正，确信他已经放弃纠缠，就拎着自己亮晶晶的手袋离开酒吧。

谢正看着前面出租车里的李薇，决心自己在最后送她一程，结束自己这场不知道为什么结束的初恋。

可是出租车却在三里屯转一圈后，又在第二家酒吧停下来，李薇一边打着手机电话，一边和迎出来的帅哥亲了一下。两个人相拥着走进酒吧。

“她怎么可以这样?”谢正看到这里傻掉了，无论如何不敢相信自己的眼睛。

出租车司机大哥看看后排，努力趴在窗户上瞪大眼睛的谢正，嘿嘿一笑，点起一根烟，他知道肯定要等很久。

对，自己就是在那天晚上开始量变的。

原来美丽可爱的李薇可以同时有四个男朋友，还有一个是同居在一起的。

谢正回家以后就病倒了，发烧一个月，从那以后他就开始变了。

对，自己就是从那天开始一点点的变化的，不相信女人，不相信爱情，最终变成今天这个样子。面对着受伤的俞可可，一心想到的只

有自私和逃避。谢正逼视着自己的选择，虽然这个发自于他的内心。

做?没做?都一样

章帆进来的时候，俞可可已经睡着了。

“可可怎么了?”章帆看着一脸惨白的好朋友，惊讶的瞪大眼睛。

谢正把章帆拉出病房，递给她手术的结果。

“谢正，你就是个流氓，可可为你和男友都分了，你都干些什么啊!”章帆把手术报告摔在地上，狠狠地把一旁默默不语的谢正推到墙上。

“我怎么了，你疯了?”谢正莫名其妙的看着这个颇有几分江湖气息的章帆，她有这同龄人所不具备的老练。

“你怎么了!你这个流氓，你干什么你还不知道呢，是把。可怜可可对你的一片真心。”章帆又冲上来，把谢正死死地推到墙上，一个耳光就扇过来。

啪的一下，谢正感觉到自己的耳朵一阵阵的火辣，不由分说就反手推开这个第一次见面的章帆。

“你是可可的朋友，也不能这样，我怎么了?”谢正伸手把章帆隔开一定距离。

“你怎么了?你知道我是谁么?”章帆利索的拿出自己的名片，甩给谢正。

王府井饭店 市场部经理 章帆

王府井饭店怎么了?谢正还是没有搞明白。

“你是王府井饭店的经理，怎么了?”谢正看看在一旁气得脸色雪白的章帆。

“怎么了?上个月，可可去找我的时候，看见你在阳光俱乐部叫小姐。有可可这么好的女朋友，你居然还嫖妓，还找未成年少女，你是人么?”章帆说着说着，眼泪就流了下来。

未成年少女?谢正听到这里才恍然大悟，原来自己和富贵在阳光俱乐部那次叫小姐，被俞可可给撞见了。

不会这么巧吧，而且自己那次也没干嘛啊。谢正这才明白为什么俞可可要和她分手。

“我那是场面的事情，那次我什么都没做啊。”谢正这回说的是实话，当时他真的没有干什么。

“你天天泡阳光俱乐部，找小姐开房间，说你什么都没干，亏你说的出口。”章帆眼泪一直止不住的往下流。

谢正感觉哭笑不得，看着眼前这个似曾相识的章帆，在脑海里拼命回忆着，在王府井饭店哪里曾今见到过。

章帆看着拼命回忆的谢正，明白他还不知道这一切。

“可可和你说过她被客户骚扰的事情么?”章帆擦擦眼泪，平稳一下自己的情绪。

“被客户骚扰，没有啊。他只说过有个客户要包她，被她拒绝了。”

“你知道那天可可多需要你么?”章帆眼泪又流下来。

原来，谢正和富贵再夜总会谈事情的那天晚上，俞可可被那位要包她的老总约到公司谈项目，接着夜黑无人，老总居然要非礼她，俞可可搏斗一番，才逃脱出来，还把脸给划伤。

“可可被吓坏了，打你电话，你没有接，她就跑到酒店来找我。她正和我哭诉的时候，看见你和小姐进了房间。你也是快三十的人，你想想作为一个女人，会是什么心情。”章帆用纸巾不断的擦拭着自己的眼泪。

谢正听到这里才恍然大悟，怪不得自从那天晚上以后，俞可可一直也没有和他联络。再见面就是到上海和自己分手。

“我，我。”谢正懊恼的一拳打在墙上，可可说过章帆在酒店上班，可是没有想到会是在王府井饭店，否则说什么也不会去那里。

“可可多骄傲的一个人，做什么都要第一。为了你，和初恋男友分手，你知道这对她打击多大么?你知道么?她很小的时候，爸爸用贪污的钱嫖妓，最后被抓起来，和她妈离了婚，所以她最不能接受的就是这个。”章帆哭哭啼啼的说着。

为什么俞可可那么的极端、那么的偏激，无论如何都不能接受这个事情，谢正一下知道了答案。

“你说你是个男人么，你哪怕有一点点的责任心，也不至于让可可病了三天才来医院，你让她以后怎么办啊。”章帆说到最后已经是蹲在地上，泣不成声。

咳咳，俞可可示意自己已经醒了。

谢正和章帆两个人忙推门，走进去。

“章帆，你来了”俞可可毫无血色的脸上，有了点笑容。

“可可。”章帆忙走过去，握住俞可可冰冷的手。

“谢正，谢谢你，你回去吧，我不想看到你。”俞可可有气无力的说着，但是没有半点的商量余地。

谢正已经明白俞可可的心情，自己也不好说什么，关门离开了房间。

“谢正，你在哪里?”周成打通了谢正的电话。

“我一个朋友病了，我在医院呢。”

“结束就赶快回来，这次的培训很重要，不可以缺席。”周成严肃的要求者。

谢正不敢亲口告诉俞可可手术的真相，只好把钱和手术结果递给强忍悲伤的章帆，狠狠心，关门离开。

他最终还是选择逃避，因为他已经不知道该如何是好。

自由不是免费的

谢正因为俞可可的事情每天都恍恍惚惚，一直在思考自己是如何变得这么自私，这么绝情，参加公司的培训也都心不在焉。

国顺昌和雷越的矛盾越来越激化，终于随着IBM全球电信行业副总裁到访北京，着手进行电信行业组织结构调整的时候爆发了。

在内部的会议上，国顺昌把丢单原因总结为移动全国价格策略性食物，具体项目办事人办事能力不强等因素，调离浙江销售代表和废除了钱壮父亲公司的代理资格。

在调查广东项目的具体细节时，雷越的E-MAIL报告里出示国顺昌授权广东分公司负责此项目的邮件，替自己减轻责任的同时，也等于把和国顺昌的矛盾半公开化。

“小谢，我看你最近怎么干什么都心不在焉的，晚上一起去泡个桑拿吧。”雷越应付走全球副总裁后，头发都明显花白不少，这次的调查搞得他身心憔悴，最主要是和国顺昌的斗争。

“好啊。”谢正最近也一直恍恍惚惚的，每天不知道自己在忙些啥。

自己又去医院看了几次俞可可，可是好强的她根本连门都不给他开，只有章帆时不时的会和他通个电话，说可可知道病情后，精神状态一直不好，可是一直坚持不让父母知道。

泡在四十八度的温泉里面，写着没有感觉自己的神经有任何意思放松，只能做些最机械的反应，仿佛没有润滑油的机器人。

“小谢，我从广东回来以后，你好像一直都闷闷不乐的，来说说看。”雷越拿瓶清酒，放在两个人的中间。

“你为赢项目，干过坏事么?”谢正机械的想着自己的问题，没有考虑到问雷越这个到底合适不合适。

“怎么定义坏事呢?”雷越喝口清酒。

“只要是感觉自己良心上受到谴责，或者低于自己道德底线的都算。”谢正已经不在乎公司的等级关系，一心只想找个答案出来。

“哦，那我不得不承认肯定有过，做过这么多年的销售，谁能避免呢。”雷越笑呵呵的看着谢正，表情上告诉他，这个问题并没有不合适。

“那你怎么平衡内心这种道德的谴责呢?”

“恩，这个问题很复杂，那就要看什么才能让你的人生快乐。”雷越示意谢正两个人坐到一起。

“就像我现在最重要的就是家庭和孩子，这是我最后的港湾，无论如何我不会损伤到我家庭的和谐幸福，当然还有心理和生理上的健康。”

谢正慢慢的缓过神来，好像公司曾经通过一些方式传达过这种信息，可是自己每天一心想着如何赢单，都已经淡忘了。

“你要知道你的人生楷模是谁，也就是说有一天你想变成谁，走到哪里去，然后每天积累，每天改进，让自己达到那个目标。”

“这个过程中你不得不有所取舍，甚至会做一些超过自己道德底线的事情，但是它应该不会影响到你到达那个目标，或者这就是你为实现目标而不得不牺牲的东西。”雷越用比较正式的口吻解释道。

“Freedom is not free.”谢正不禁想起在五角大楼门前看到的一个碑文---人类为自由是要付出代价的。

“对，你说的没错，首先你要知道你的FREEDOM是什么，这样你就知道为此付出的代价值不值。”雷越点点头。

“My freedom?”谢正自言自语到，自己原来就想着赢单，只想着人生必须保持不断的赢单，才能赢得一切。

“愁啊。”谢正大声的唱着心口的怨气。

“你年纪轻轻的还愁，那我就不用活了。”雷越笑笑，拍拍谢正的肩膀，以示鼓励。

“今天来这里也是告诉你一件事，湖南我们可能不能一起打单了。”雷越的语气很平淡，但是却勾起谢正神经最敏感的地方。

“不一起打单是什么意思?”谢正不由的清醒一下自己的头脑。

“最近国顺昌正在和公司协商，可能要换另外的人来负责移动。”雷越喝一小口清酒，示意谢正也来一杯。

“要换你!”谢正的大脑飞快的转起来，计算着对湖南项目输赢的影响。

“恩，连丢两个省，尤其是广东，他对我还是很不满意的。”

“广东丢但也不怪你，是他安排广东分公司接手的。再说，钱壮当初也不是你找上来的，要怪也要怪当地啊。”谢正明白两个人的矛盾终于爆发了。

“恩，湖南不能再丢，他想换个自己的人上来。”雷越谈到这里，也是一脸得不满意，这半年多的政治斗争，他心里最清楚。

“别逗了，现在谁都清楚湖南输不起，必须赢。这时候换人什么意思啊!”谢正明白，国顺昌也看清楚形势，准备下山摘果子。

“是啊，你也明白这个情况。”雷越点点头，示意他也是这么理解的。

“经理通常不是一年一换么?年终怎么可以调吧?”谢正问道，这是IBM的规律。

“对，但是特殊情况下，三季度模式可以做一次调整的，过季度末就不能调整，现在是最后的机会。”雷越起身示意谢正离开温泉，去冲洗一下。

“那他可能会换谁上来?”谢正问道。

“可能是湖南分公司的徐艳芸。”

徐艳芸?那个不担责任、无心做单的徐艳芸?

谢正心凉到底，拿自己不就是第二个郝京么?徐艳芸肯定联手丁坚先把自己踢出局，所有的辛苦不都是白费?

人的一天只有二十四小时

自从战胜IBM之神James，谢正知道自己已经上了一个崭新的台阶，心理上绝对无往而不利，对任何事情都没有恐惧感和心理障碍。

国顺昌，自然也不在话下。

妈的，顺我者昌?哼，挡我者死。谢正大大的喝口清酒，随着雷越走过去。

最近，他被俞可可的事情搞得精神有点恍惚，对自己的道德观和价值观都产生怀疑，不由得看谁都不顺眼。

他没加思考的就说：“这种小事，你放心吧，就交给我好。我拿性命担保，我们会一起拿下湖南的。”

“小谢，你最近好像精神状态不太好，你说什么呢?”雷越惊讶的看这谢正在哪里自顾自的攥紧拳头，自言自语着。

“人的一天只有二十四小时。”谢正看着雷越的眼睛，狠狠的说出这句话。

“恩，怎么了?”

“他干这个就干不了那个，我给国顺昌派一个更重要的活。”谢正意识到自己的失态，忙受气狠狠的表情，可是拳头还紧紧的攥在一起。

“你别胡来啊。”雷越感觉到谢正有点不对劲。

“放心吧，你就看好吧。不会给你添任何麻烦的。”谢正喝一大口清酒，下定决心。

“不知道你想什么呢，但是千万别胡来，人生的路还很长，一个国顺昌不算什么。”雷越微微的笑笑，这种明争暗斗他已经司空见惯，殊不知身后的谢正一心想的只有移动湖南。

“做到现在这个位置，你最怕什么?”尽管谢正内心已经有了答案，怎么去影响过顺畅的决定，但决定还是要和高飞确认一下。

“最近怎么了，听你好像有深仇大恨一样?”高飞在电话亭谢正的语气不太对。

“没啥，解决个项目问题，肯定和你无关。”谢正一心只想知道答案。

“恩，最怕啥，肯定是失去啊。”高飞想也没想，就给出谢正心中的答案。

“你知道么?苹果最近把所有从IBM去的员工统统都给干掉，一个不留。这回好，也没人催着我去。”高飞还是那副幸灾乐祸的感觉。

“为什么?”谢正其实心里已经知道答案，他太了解过去的同事。

“还不就是那点事。他们和原来的IBM渠道公司合作，联手清洗苹果的老渠道，让iPOD独家包销，不给人家饭吃。把老苹果人惹急了，

告到美国总部。下来审计的人一查，没少黑钱，而且个个有份，就全部干掉，一个不留。他们现在都在找工作呢。”

“我估计的也差不多，这帮狼肯定闲不着，苹果小公司，还是太单纯。你说说到底怕失去什么?”谢正懒得听这些烂事的细节，在他看来这是早晚的事情。当初那么多IBM人去苹果就已经种下祸根，一个公司不能让具有相同背景的销售人太多，否则就会形成帮派，影响公司运营。如果在公司里面形成两种相冲突的企业价值观，那更可怕，会造成品牌生命的终结。

“我现在也算看明白了，有几个人能一生高瞻远瞩、决策千里呢，陈桥兵变、黄袍加身而已。乱世出英豪，既然靠运气当上皇帝，下面向的肯定是怎么保住江山，人一生很可能就幸运这么一次而已，带到肯定要吃个饱。”

“好，谢谢。”谢正二话没说就挂了电话，已经不需要再听下去，答案和自己想的一样。

在IBM这种大外企中，高层经理大都已经被培训或者打磨成公司的螺丝钉，虽然是很重要的螺丝钉，可是离开这台独有的机器后，谁的人生都没精力和时间再把自己打磨成另外一颗螺丝钉。所以让外企的螺丝地区参与到类似的企业里问题都不大，可是到了国内的民营企业就像是螺丝放到发动机的位置，肯定不灵。外企的职业经理人比任何人都清楚自身的价值含量，有前面几代人的飞蛾扑火，就更没有人去当所谓的民企“空降兵”了。

职业生涯肯定是国顺昌的生死需求，他绝对不可以市区通过一生奋斗和幸运而得到的一切。

James一个完美的人，完美到几乎找不到缺口，谢正找到了，这种成就大大的扩大他大脑的思维边际。再放下电话的同时，谢正已经找

到答案。

国顺昌是有名的见客死，所以他几乎从来都不见客户，就凭这点，他已经出局。

谢正给Victoria送点小礼物，还来在她电脑上的几分钟。

“你要干嘛?”Victoria奇怪的问道。

“没啥，看看最近老板们得行程。看那个老板去加拿大，帮我买点东西回来。我就扫几眼。”谢正不等Victoria反应，鼠标已经在电脑上点来点去，把几个老板的行程扫一眼，当然心里记住的就是国顺昌最近的行程。

IBM内部的软件系统上，清清楚楚的记录着所有老板的行程和工作表，以方便秘书们安排会议室和订酒店。

果然，国顺昌的行程表上几乎没有看到客户的拜访记录，大都是在参加内部会议。作为一个行业的销售总裁，这肯定是不合适的。

“恩，我看到了，谢谢。”谢正客气的离开Victoria的电脑，信息量已经足够。

谢正虽然因为俞可可的事情搞得自己神情恍惚，可是多年养成的职业习惯，让他不用思考也知道冒险一定要给自己留后路，或者找个替死鬼挡路，刚刚被调离的浙江销售代表有最大的嫌疑，火烧不到雷越，更烧不到自己。

不久，IBM内部就传开有人给美国和亚太区总部发邮件，状告国顺昌不适合当电信行业总裁，并列句他近些年的部分行程和访问客户记录---国顺昌几乎没有见过客户。

因为邮件内证据确凿，且对内部高管公开，所以美国和亚太区总部马上组织调查人员，针对此事进行确认。国顺昌为此专程飞到IBM上海亚太区总部和美国纽约进行沟通并配合调查。

“小谢，国顺昌在美国发邮件，希望马上约见移动总部还有湖南分公司的领导，谈合作的事情。”周成指着邮件让谢正看。

“我听说了，最近好像有人再搞他，所以最近疯狂的约见客户。移动就剩这么一个省，再输今年就完蛋。”谢正看着电脑上的日期，离季度底只剩两周的时间，按照现在的状况，国顺昌保命是第一位的，那还有时间去搞雷越，上帝是公平的，每个的时间只有二十四小时，，两利相权取其重要。

三季度的组后两周很快就过去，国顺昌仅仅见了手下一些重要客户，移动湖南海都没有排上日程，搞雷越他更没有时间。

“是不是你干的?”雷越特别拉着谢正到桑拿的角落里，他的位置已经确认下来就不会在变动。

“什么事?”谢正装着一副傻呼呼的样子，呆呆的看着雷越。

“装的还挺傻，国顺昌的事情是不是你干的，还装?”雷越看着谢正装成傻乎乎的样子，就想笑。

谢正看着镜子中自己的样子，“我看上去傻么?”

“你看上去就是在装傻。”雷越严肃道。

“哦，那我还得好好练习。”谢正活动者脸上的肌肉，想怎么才能练成无辜的表情，而不是装傻的样子。

“国顺昌什么事?”谢正继续演戏这，盼望能骗过雷越，那就说明自己的演技炉火纯青。

“不可能那么巧，你和我说完以后，国顺昌就出事，没时间说服公司的人来调动我。”雷越看他还在坚持，不由得一脸苦笑。

“和我什么关系，公司内部说是浙江的那个销售干的。他被国顺昌干掉，有作案动机，具备作案条件。”谢正耸耸肩，就坚持着。

“别人不懂，我还不懂，浙江的销售我认识，他如果有这个魄力，就不会被国顺昌干掉。”雷越看到他的坚持，也不禁有所犹豫，不过还是坚定的盯着他的眼睛。

“那可能是谁想取代国顺昌的位置，下的黑手。我离国顺昌那么遥远，既没有犯罪动机有没有犯罪条件，为什么怀疑是我啊?”谢正避开雷越的目光。

“谢正，你就别装了。你干什么也要和我商量一下啊，我不同意你这种做法。”雷越看到他避开自己的眼神，就彻底明白了。

“嘿嘿，我知道你不会同意的，就算同意，也不能提前告诉你。你知道，心里就会有鬼。国顺昌开会的时候，肯定先挑自己怀疑的人观察其反应，说不定你就是第一个。再好的演员他也是演员，肯定有不自然的地方，这也是为你好。”谢正看看镜子里的自己，彻底放弃演戏的实战演习。

“唉。”雷越听到了叹口气，放松自己，躺在摇椅上。

“你为什么要干这个呢?”雷越问道。

“我看不过去，咽不下这口气，你辛辛苦苦的打单被排挤，怎么也说不过去。”谢正心里明白，肯定不能说自己其实就是为移动湖南的项

目，这是拉近关系的好时候。

“而且，这个也不能怪我，国顺昌就是不见客户，也没有冤枉到他，说的是事实。如果做事情完美无缺，就像James一样，怎么搞也搞不到啊，还是怪自己。苍蝇不叮无缝蛋么。”

雷越躺在那里默默无语。

“雷总，您想什么呢?是不是在想自己有什么缝?”谢正嘻嘻的笑道。

“是啊。”雷越默默地点点头。

“做老大就是累，既要看着上面人的漏洞，底下还有无数的人在找你们的漏洞，不容易啊。”他看看雷越过早花白的头发，不禁心生感慨。

“我这一生，如履薄冰，你说我能走到对岸吗?”雷越说的是《投名状》里，李连杰走在吱吱作响冰面上的自言自语。

官场上又有谁不是这样呢?

老大们如何竞争

到底拿俞可可怎么办?到底拿自己怎么办?

谢正每天都在想这个问题，先进思想的旋涡里，怎么也拔不出来。

自己爱过俞可可么?不知道，因为故事的一开始就是为满足自己的私欲，没有爱情。

自己要爱俞可可么?不知道，自己刚刚准备开始的，为了那个叫做“家”的味道。

自己要负责任么?不知道，因为股市的结局完全不在自己的计划之内，没有准备。

可是事实是，俞可可受到了不可恢复的伤害，而自己也无比自私的只想到逃避。。。。。

章帆时不时的回答电话给谢正，告诉他俞可可的近况----身体已经恢复，可是精神垮了。

“我现在在医院的走廊上，她现在根本不想见人，每天眼睛都是肿的。”章帆刚刚开口，已经开始哽咽。

“你怎么和她说的?”谢正说不上自己的感觉，只是日常所有的勇气全无，电话也都是鼓起勇气接的。

“你他妈来亲口和她说，我没有那么残忍。你说的事情，为什么让别人来承担，你还是男人么?”章帆气得大骂着，尽管如此的不齿这个男人，可是此时她却也别无选择。

“她不见我，我能怎么办?”谢正不知道自己该如何是好，想想自己能做的事情只有钱。

“我已经把医院的费用结了，再给你两万块钱吧，应该够。”谢正说着自己的心直颤。可是除此之外还该做些什么呢，去医院好像只会让故事发展的更糟糕。

“你除了钱还能不能做点别的，难道做销售的人眼里就只有钱么?”章帆没有俞可可那么的高傲，气得哭出来。

“她那么傲，不让我去，我最近也脱不开身，有些事情让我好好想一想。”谢正自从手术后，一直被俞可可拒绝，也没有合适的机会再去医院看望她。

谢正的确有脱不开身的理由，因为IBM最近一直在讨论有关新产品的销售任务，James亲自指挥，蒋义特别和大家一个个电话确认，谁都不能缺席，不接受任何原因。

IBM刚刚发布高端产品的最新型号，代号鲸鱼。他特别用海洋霸主的名称，以有别于以往的老型号狮子，因为它采用全新的设计，和以往的架构完全不同，客户如果使用，需要将原有的软件重新开发，产生的费用不可预估。

鲸鱼的发布对于IBM来说不亚于一场革命，每一步都走得异常小心谨慎，一开始只是实验性的计划生产一百台，试探着全球市场的接受程度。

“上周在美国开会，STG全球总裁JIM要求每个大洲在第四季度必须卖掉十台鲸鱼，剩下的由美国和日本消化，受到很多人反对。法国人认为客户没有必要使用这么革命的产品，而且技术上还有很多不确定性，希望公司能在晚一年推出，等待市场接受和消化。你们笑话呢?”蒋义在会前的部门午餐上，前所未有的和大家做会议的Briefing(会前通告)。

“恩，我也觉得需要再等等，这次推出的新产品很多技术别说客户，我们自己人都从来没有听说过。新技术肯定有其不成熟性和设计上的缺陷，的确需要再等等。我们也需要花点时间来学习一下，太复杂。”说这话的是分公司一个刚到三年的销售，都是自己做项目，一点都不了解James和蒋义的风格，规规矩矩的讲出自己的想法。

饭桌上的老销售都怪怪的闭上嘴，因为James从来没有给全国开过这样的会，蒋义更没有有过类似的Briefing。

“看看样子，你只能做一辈子Band 6(入门级销售)。”餐桌上都是销售人员，蒋义的话也根本没有留下任何情面。

“James，当场站起来向Jim要求，生产七十台鲸鱼给中国，第四季度前提货。”蒋义吸吸鼻子，用不屑的眼光看着餐桌上的各位。

七十台!!!

就算是一旁心不在焉的谢正也不由得吸一口冷气。这是IBM最高端的最新型号，老型号狮子一个季度全大陆也不会卖掉二十台，香港和台湾肯定是零。

七十台!一个季度!除非竞争对手全部死光，还得停产狮子。

Crazing!

It’s impossible!

谢正强忍着没有说出来，这肯定也是餐桌上所有人要说的话。

“谁敢保证第四季度卖掉四台?什么条件随便开。”蒋义敲敲桌子，想餐桌上的所有人示意。

卖掉四台?所有人都还没有搞清楚这是个什么玩意呢，太复杂了。

这次的技术革命有如汽车换马车，大家在培训的时候，甚至想象技术到底如何实现的都有些困难。

“老大，能送一台个客户做实验么?”一个销售试探的问道。

“Shit，一千万一台做实验，雇你做销售干嘛，你让老大们喝西北风去。”蒋义斜着眼神看着一桌子的老销售，大家你看看我，我看看你，这次真的是没人敢说话了。

“你们知道么?James已答应拿下七十台，日本和澳洲的老大都不干了，把剩下的三十台都抢光，他们都在嫉妒James出头。James都不怕，你们怕啥。”蒋义示意各位继续发表意见。

“可是这次的技术太新，全世界都没有客户吃过螃蟹呢。中国哪个客户敢把自己的核心平台放上去。”刚才的销售继续斗胆开着玩笑，为自己圆话。

“就怕你们怂，一会儿James的会上，无论别的Team说什么，你们都给我闭嘴，别在全国面前丢我的脸。”蒋义游泳挑衅的眼神扫视一遍全场，大家都明白他的意思，个个都闭上嘴巴。

。。。。。。

“这次开会主要是宣布两件事情。第一，每销售一台最新型号的鲸鱼，销售额外奖励一万美金，此Programme已经向亚太区总部申请。第二，老型号狮子从现在开始不接受订单，如果有特殊情况，请和二线经理直接向我汇报。”

James用三分钟就结束会议，根本没给任何人发言的机会。

。。。。。

“老大，长见识，James够狠。”会后大家和蒋义在楼下抽烟，嘻嘻哈哈的和他开着玩笑。

“这叫你们明白一下我每天的压力，我天天都面对他，忙的三个月没见过我儿子一眼。来，我的位置给你做做看。”蒋义冲着专门来北京

培训的郝京说。

“老大，我不敢，还是你来吧，我儿子还小，呵呵。”郝京笑嘻嘻的打着圆场。

“就说抽烟。”蒋义看看手里的烟头。

“我当二线的第一天，James就找我抽烟。我他妈忙拿着最好的中华跟着下楼，准备给新老板上烟。你们也知道，我和James算是很熟的人，我烟还没掏出来呢，他自己已经先抽上了。我就自己点吧。他上来就一句话---蒋义，我知道你脑子活，但是今年我怎么说，你怎么做，不行现在就可以换地方。”蒋义掐灭手里的烟，继续说道。

“你们也知道那是James，我手紧张的烟还没点着呢。他已经讲完，走了。”将以看看身边围着的一圈人，用脸色示意着当时的紧张。

“老大，你看James也紧张?”郝京笑嘻嘻的说。

“全中国哪个老板不紧张，见了腿不哆嗦。我看谢正就不紧张。”蒋义看见一直心不在焉的谢正躲在角落里。

谢正呵呵的笑着，没有说话，想起了自己泼咖啡的情景。

“谢正，想什么呢?最近好像精神状态不太好?”蒋义注意谢正这种状态很久了，借着机会点他一下。

“哦，没事，没事。”谢正尴尬的笑着，大家都在望着他。

“没事就好，丢湖南没事让你变有事。”蒋义拍拍他的肩膀，进入了公司的电梯。

翻本的生死牌

“谢正，我们讨论一下移动湖南的项目，现在不仅要赢，还要把我们最新发布的鲸鱼放进去。周成会后马上和谢正商讨起湖南的项目，这个项目已经被James点名要一定拿下”

“在湖南推鲸鱼，不等于是难上加难么?”谢正听着不知该如何是好，被James顶上是好事情，可是就湖南这破关系，还要强推鲸鱼，真不是道是悲是喜。

“成了，成了，难也要上，不难也要上，我们现在没得选。我这里，也就你这么一个项目有可能推鲸鱼，你不想我一点业绩也没有吧，现在这个是重中之重。”周成不耐烦的看着谢正的退缩，最近的他的萎靡不振，让周成感觉很不开心。

“那以前压得货呢?”谢正想到富贵，哪里这回可真是一库房的老型号。

“那不是我们需要关心的事情，我们现在的任务只有一个，就是让湖南在年前采购IBM的鲸鱼，越多越好，没有什么好商量的。”周成急躁的挥挥手，示意谢正不要讲了。

谢正看着周成急躁的表情，知道他也是不得已而为之，现在只有华山一条路。他在电脑上打开从阮文哪里要到的移动湖南的IT架构图，怎么加上鲸鱼，谁都没有一点思路，这需要软件开发商的帮忙。

“老板，先不说方案问题，就算都已经设计好，让客户按照IBM的方案来，简直太难了，他们一点都不了解我们的新产品，我们自己都不了解。”谢正说的这是实话。

“成了，现在时让你给出条可行性方案，不是和你讨论难易度的问题，这个已经不需要讨论。”周成拿出正式的口吻，严肃的看着谢正。他只好叹口气，开动起自己的脑筋。

咖啡、咖啡、最浓的咖啡，两个人手头一杯。

“湖南老总王湘阳的需求有什么变化么?”周成指着整个分析图里位置最高的那个人

“没有变化。今年非常有可能就是他的最后一届，项目只要别爆黑幕，把他给扯进去，就算是保住晚节，开始政治生涯去。”谢正和周成又重新更新起所有人的需求。

“高富不用考虑，通过上次见面就知道肯定不管事。张猛的需求呢?”

大家都知道咬人的狗不叫，决策人通常都会躲在幕后的，甚至到最后赢了也不见得知道是谁在操盘。

“项目一定不能做砸。高富也做不了几年，他是最有可能接替的。这个项目至少会搞五年，影响他的前途，所以现在肯定比任何时候都小心，不能出一点差错。我们的新产品会带来很大的技术风险的。。。。。”谢正小心翼翼的再次强调推鲸鱼的风险。

“知道。记住，这个话题不需要再重复。”周成没等谢正讲完，就已经打断他。

谢正叹口气，暗自摇摇头，明白周成为迎合James和蒋义，已经把湖南这张底牌给梭哈了，没有退路。

人这一生，无不如履薄冰，到底谁能幸运的走到对岸呢?

“新天他们的需求是什么?”周成点着冯治国的名字问道。

“中国的电信市场。”谢正和周成又复习了一下新天现在在收购关键期的状况。

“设计院呢?”

“阮文?设计费肯定是他们赚，所以一定是在听客户指挥的前提下，能捞点是捞点呗。上次参观完演示中心后，他们对IBM的美国培训很感兴趣。不过他们也真的决定不了什么，只能影响。”

。。。。。

周成和谢正分析了一个下午，想出一个近乎完美的方案，可是在谢正看来实施度接近于零。

第一， 让新天提出新的鲸鱼方案，因为软件是他们开发的。

第二， 有设计院提交给客户。

第三， 由张猛批准此方案，并发出标书。

新天与IBM的合作一直在摇摆，是自己处于左右逢源的位置，现在等于它要直接跳出来和惠普对着干，因为惠普肯定会知道这个方案的修改是有利于IBM新产品的。

设计院的阮文肯定也不愿意这个时候出头提交有品牌倾向性的方案，或者说他几乎没有这种能力做到这一点。

和张猛沟通，批准一个有利于IBM的方案设计?还不如和他谈谈跳槽IBM算了。

“你还有没有别的建议?”周成看着这个路线图，虽然心里也明白这等于是死路一条，可是想想James的军令如山，谁能有什么办法呢?

“我还有个建议。”谢正忽然有了点幽默感。

“说说看。”周成望着一白板的项目分析图，正在冥思苦想。

“我们莫不如和客户说弃标算了，或许他们还能哭着喊着球我们去投鲸鱼，否则惠普不宰死他们。”谢正哭丧着脸说道。

“恩，说不定也是个办法，写上。”周成没有认为这是个玩笑，反而规规矩矩得把这个建议也写到黑板上，希望它也能产生点火花，点燃那依然不存在的希望。

疯了，疯了，都疯了。

谢正站在二十二层的办公室向外望去，北京依然像往常一样的雾气蒙蒙，看不到一点点蓝天。

如果不是当初自己一把咖啡婆灭广东，就现在这个情况，James更会毫无忌惮的把湖南这个不大不小的筹码放到自己赌桌上去凑个数，可是输的却是谢正一年的IBM生涯，或许还是全部。

每到这个时候，谢正都想起了在自己心中已经布好的这个局，这里面湖南已经是所有人的筹码，而且是最后翻本的那张生死牌。

“小谢，你和新天的人联系一下，看看怎么样才能做出一个方案，把我们的鲸鱼放进湖南。我和雷越商量一下看看，找关系做做王湘阳和张猛的工作。让诸葛去找设计园去。。。。。”

周成根据自己的思路开始安排工作，可是谢正基本都没有听进去，因为俞可可的事情，他已经连续几天失眠，每天都在睡梦中梦到俞可可那张苍白的脸，和那空中一闪而过的金色手环，就像她已经消失的人生。不过，他心里也清楚，现在自己只需要跟着混就好因为无数的人都比他着急湖南。

俞可可在医院养病，一直市章帆在陪着她，谢正找机会，晚上去过几次，都被拒之门外。

“Eve，我是谢正。”谢正和新天的技术负责人方研通过电话以后，明显感觉到沟通上的阻力，他们根本就不能理解IBM最新的技术，更别说配合着修改方案和架构。

他没有办法只好厚着脸皮打通师媚的电话。

“谢正，怎么?有事找我?”师妹在电话里倒是一如既往的多情，看样子时间已经冲淡上次的不快。

“哦，你说话方便么?”谢正一听师媚说话的语气，知道有门。他脑海里马上想起师媚的需求---对进外企市场部工作有着浓厚的兴趣，自己还是应该在这里着手。

“稍等啊~~好了，你说吧。”师媚拿着电话走到另外的房间。

“你把你的简历给我发一份，我们上海市场部的位置空出来，现在正在招人，只有IBM的内部才能看到，我帮你递上去。”谢正想，这么短的时间，师媚应该不会在这方面有什么发展。

“哦，好，我马上发。谢谢，你还想着我。”在电话里还是能听出师媚的兴奋和暧昧，可是谢正真是没什么心情和她继续调情，直接进入话题。

“还有个事情，请你帮个忙。你们新天对和IBM的合作有什么想法么?”谢正问道。

“怎么了，你想了解什么?”师媚听谢正没有用惯有的暧昧口气和她说话，也恢复职业的口吻。

“IBM的高管最近回去一趟湖南，我想说服他们多给你们新添的资源，加强大家的合作。就是不知道你们新天想要什么。”谢正拐弯抹角

的想知道冯治国的需求，这样就能明白新天技术部不和他合作的原因。

“哦，你说这个。”师媚放松警惕，不禁侃侃而谈，生怕少为冯总争取利益。

原来新天内部因为和IBM的合作已经开过几次会议，结论是大家对于IBM合作不是很满意，觉得获得利益太少。

商务部认为IBM一直没有承诺能保证20%的利润，这让他们很不满意。

销售部认为与美国Williams公司的并购，带来巨大的项目压力。老美一直希望新天能多几个其他省的装机客户，可是这方面IBM并没有给予更多的帮助。

技术不认为原有的软件是跑在惠普平台上的，如果转向IBM平台，会带来很多软件开发费用和未知技术难题，而且还需要重新培训，人手不足。

。。。。。。

谢正听着师媚逐个说着各个部门的需求，不禁一个脑袋两个大，干脆就直切主题，“你们冯总最想要什么?”

“他，肯定希望IBM能给他多带来点其他省电信行业的客户，以来公司可以多卖点钱，二来这也是未来的生财之道。”师媚不假思索的就答上来，这正是谢正想要的。

“当然项目不赚钱，哪家公司都不玩，你还不帮忙在公司内部帮我们多要点Margin(利润)，啥都不如现钱管用啊。”师媚又点到另外的关键点。

“好吧，我去说服公司，有什么消息大家多通通电话。别忘把简历发给我。”谢正知道自己想要的以后，挂了电话。

“杜鹃妹妹，有事找你。”谢正打通了HR杜鹃的电话。

“你，每次找我都没好事，最近几次志愿者的活动我看你也不去，达到贿赂HR美女的目的了吧。”杜鹃还是那么的快人快语。

“你们组织活动也不去点好地方，净往穷山僻壤的穷地方跑。最近的工作累的，周末那还有力气，都在家睡觉。”谢正强打起精神，和杜鹃贫几句。

“谁说的，多少人想去野外散散心，哭着喊着要来呢。”

“有销售么?如果有销售你告诉我，我找他老搬去，肯定是Workload(工作量)太轻，Quota(销售任务)太小。”

“你别胡说，这样更没人参加我的志愿者活动了。快说，你什么事?”

“我们有个代理的人想进IBM，整天烦着我，我又有项目求他。你给帮个忙，电话里面是一下，安抚几句。”谢正想让杜鹃帮忙吊着师媚。

“啊，你做项目都做到我这里来了，这违反公司的Guideline(员工守则)，我可不能知法犯法。”杜鹃马上明白些正的居心，类似的事情以前也发生过。

“对于你小意思，打个电话，问候一下。也别说要，别说不要，耗着就好。现在项目下马上就要下来，我的压力也大。这样好了，我下次一定参加你的活动，支援小孩子的那种，我捐个三五百，在捐台家

里的旧电脑怎么样?”谢正知道杜鹃最可怜那些孤苦伶仃的孩子，每次类似的活动都能掉几滴眼泪。

“哎呦，难得你发善心啊，这可是你说的，一台电脑。Are you promise(你承诺了)?”(整理者无言，满篇拽英文就算了，还are you promise，真火大，澄清一下，不是我打错哦。)

“Yes,I promise.”因为IBM的职业习惯，promise具有非常重要的意义，代表无论如何一定要做到的意思，这下杜鹃放心了。

“为了孩子，我就帮你这个流氓一把吧。把简历发过来。”

“千万别转发给真要人的部门。发，也等我的项目下来再说。”谢正没忘叮嘱一句。

“看看哪个人要上你的套。”

谢正挂了杜鹃的电话，就有跑着去找雷越。他希望通过这种忙碌，能让自己忘记曾经给可可带来的伤害，和内心中那一直挥之不去的谴责。

“恩，你说的情况我也清楚，因为项目发展还不明朗，而且新天要求的利润太高，所以大家都在观察对方。我也尝试一些渠道，都告诉我湖南的关系很难做，现在看来新天是唯一有效的渠道，惠普也肯定在争取。你有什么建议?”雷越听听谢正的问题，表示他已经在考虑。

“如果没有新发布的鲸鱼，当然还有时间挑挑拣拣，可是现在如果想卖鲸鱼进湖南，就必须要在新天的软件平台入手，写该客户的方案设计。这种修改就算万事顺利，短则一周，长也要一个月，所以现在就是项目的Deadline(死限)。如果这周末以前信天不配合修改方案，那我们直接Game over，卷铺盖回家吧。”谢正说的这个情况，让雷越很是惊讶，显然这个变化没有在他的考虑范围之内。

谢正看着雷越惊讶的表情，心想可能他先前都已经做好撤退的准备，所以没有关注最新的产品变化，浙江和广东可能让他和国顺昌的关系计划到极点心生退意。可是现在组织结构已经定下来，他责无旁贷。

“恩，马上开个会。”

雷越走到秘书区，指点秘书马上安排全国的电话会议。

“周成，这个情况我可是第一次知道。”雷越在会议室里和周成抱怨着，有提前知道推鲸鱼的计划。

“我只比你早知道四个小时而已。”周成拍着雷越的肩膀解释道，他自己也是一脸的苦笑，无能为力的样子。

“能不能和James谈谈，湖南还是推老型号狮子呢。现在我们也没有能力修改客户的设计和方案。”雷越看着最新发布的产品信息，一阵摇头表示看不懂。

“雷越，你又不是不知道James，这还用我说么??”周成一边摇头，一边把玩着电话筒。

大家心里都明白，如果不拿出确凿的证据，证明客户不会采购，James根本没得商量。

“好，刚才我问了个愚蠢的问题。这样，我们继续向前走，老型号狮子是最后的救火方案，怎么样?”雷越提了个建议，咨询的眼神看着大家。

“没戏，这个方案一改动，就不能回头。狮子和鲸鱼在技术上完全不同，客户不可能接受新方案后，再回到老型号上去。因为。。。。”谢正正想给雷越解释一下技术细节，就被雷越打断。

“恩，不用讲技术细节。周成你认为呢?”雷越看着周成。

“我也是这个观点，没有回头路。”周成点点头，表示同意谢正的观点。

“你们STG是把我们ISU往绝路上逼啊，没得谈么?”雷越皱了皱眉，没想到问题有这么严重。

“你去和James去谈，我不拦着你。”周成呵呵笑着对雷越说。

谢正也跟着苦笑着，心想还是改湖南的设计方案，现实度高一点。

雷越深吸一口气，摇摇头，感叹道：“你们的James太狠了，我在IBM十五年，从没有看到IBM这么疯狂过，我相信未来十五年亦无能出其右者。”

“恩，诸葛和你有什么想法?”雷越问电话会上的诸葛和。

“惠普最近在湖南跑得很勤，他们也在和新天谈合作。张猛那里现在没有什么好办法，我每天去报道一次，他都当我是透明人。”诸葛何在电话里回应。

周成眼神示意下雷越，表明有些话说着不方便，雷越简单的说几句，结束了电话会议。

“老雷，谢正也不是外人，我有个建议。美国随着鲸鱼的推出，批了一大笔软件移植费，帮助开发商开发软件。新天符合这个标准，我们可以申请一些移植费，不过不是很多。。。。。”周成说到这里，大家心里已经都明白，这个等于是那软件移植费用去充当一部分的利润，来满足新天的要求。

“恩，这也算是帮新天来成就自己，不过我以前的项目申请过，很难批下来。”雷越听着点点头，谢正也意识到这是一个好办法，事到临头，周成也该出手了。

“我几年前曾经操作过类似的事，流程的确非常复杂。不过主管亚洲费用的人就在IBM上海亚洲总部，我和他还算熟，其实只要他批就没问题。”

谢正听到这里眼睛一亮，这是一个杀手锏。如何在IBM内部绕过流程，申请到费用，这些都是讳莫如深的事情，任何人都轻易不会透露给别人，看样子周成也要拼了。

雷越听到这里，也是哈哈大笑，搂着周成的肩膀：“恩，原来以前你不厚道啊，居然还藏着这么一手。”

“这不都是被逼的么，要不怎么办?”周成尴尬得点点头，看样子浙江和广东，他并没有使用这样的资源，为湖南，是真拼了。

“恩，好，你这么一说我就有信心，周成，你去搞定移植费用的事情，我呢，去搞定新天和IGS合作的事情，让他们通过我们和一些电信行业的客户建立关系，这个资源我相信惠普是没有。我给他冯治国客户，他的把利润降下来。”

雷越说的对，这个是IBM独有的优势，惠普肯定给不了新天，他们没有咨询业务，而这些恰恰就是新天的需求。

“我得让他老冯来北京找我一趟，不能总被动的去找他么。”雷越在离开会议室的时候，回头和周成说道，脸上恢复了少见的笑容。

谢正看见两个老板都拿出自己的杀手锏，所做的一切都和新天的需求密切相关，不禁心生欢喜，回到座位上自己又换位思考一遍。

新天如果和IBM合作，钻戒是丰厚的利润和IGS的电信客户，刀子自然也是其电信客户。不合作或者中途翻脸，冯治国也输不起，湖南赚得再多，也没有Williams并购给的多。

新天如果和惠普合作钻戒目前看到的肯定是项目的利润。尽管惠普和湖南有着长期合作的关系，不过照目前看，他们也没能力在湖南把新天踢出局。谢正通过几次客户拜访，感觉湖南队新天软件的依赖和认可度还是非常高的，所以惠普没有刀子能通到新天的身上。不予惠普合作，新天没有什么损失。

照此分析，新添的冯治国肯定会和IBM合作的，这笔帐任何一个生意人都会算得很清楚。

雷越和轴承搞定合作和费用事情的能力，谢正一点也不担心，这两个长板终于出手了。

向上在看一层，再输湖南，国顺昌肯定也是吃不了兜着走，这个阻力也不存在。

谢正分析完以后，明白如果两个人都做的承诺，那IBM和新天的合作肯定是毫无悬念，新天应该会明确表态，拒绝和惠普的合作。

会议后的谢正本来应该是欢呼雀跃一番，比项目看上去好像有点眉目，可是自己怎么也兴奋不起来。自从俞可可的事发生以后，自己好像得了抑郁症，非常自闭，不愿意和任何人多说话，每天都如行尸走肉一般，只维持着基本的思考能力。

周成找机会去上海见到负责审批费用的主管Keny，得到他的指点和谢正一起准备很多的资料，递交到中国区的相关部门，，等待一级级的审批。

“小谢，你看Keny真给面子，亲自发邮件追问费用审批到哪里。”谢正也看到周成说的那封邮件.Keny同意移植费用可以占项目的5%，他知道这事情肯定没有悬念，负责审批的亚洲区老板亲自下令追问，底下那个又会不从呢?自己是无论如何搞不定这个事情的。

漏洞都在底下

很快，如雷越所讲，冯治国率领几个手下飞到北京，和雷越一起拜见IGS的几位高管，最终达到在几个客户展开合作的共识，同时也答应雷越，去除移植费用后，利润降到10%。会后，他客客气气的请周成和谢正等人一起吃顿饭，席间透露出对这次行程非常满意，如果不出意外，明年会把公司的研发力量移到北京来，加强和IGS部门的直接合作。

“小谢，这是我们公司技术部经理万研，以后移动湖南的技术方案，你就和他直接沟通吧。”饭桌上，冯治国介绍新天的管理团队和IBM人认识，也特别给谢正介绍了新天的技术部经理。

“谢总，我们会全力配合IBM的工作。技术问题，您以后直接找我就好。”

“客气客气。”正是这个人，几天前和谢正之乎者也，还得他不得不和师媚打那番电话。

餐后，谢正马上和万研在酒店就展开讨论，结果难度比他想象的要大得多。

“这样，不知道我理解的对不对，你们的技术太先进，我们的软件用不上。”万研听谢正费半天口水讲完的技术要点，一阵摇头。

谢正当然理解他的感受，就算IBM内部能理解这个技术的人也不多，更别说国内的软件厂商能用上它。

“恩，这样讲好，我们的目的不是用好，是能用。软件和硬件在一起能用就行，Just need work，ok?”谢正心里明白能到这一步就已经是飞跃。(录入者语，我真是一个大卫生球翻得，just need work…..)

“能用?那我们需要大量的开发工作，这个几乎不可能。”万研深度眼睛后一片地否定。

国内的企业销售和研发基本是分离的，也就是说内部还没有让研发人员有销售任务的流程和系统，以来调动他们的销售思维;或者说研发人员没有需求去学习正确的销售思维，以至于在谈判时，没有利益交换的概念，这也从一定程度造成公司的利润漏洞。

这和IBM要求所有人都必须培训销售技能，达到全民皆兵，有很大的差距。

观察最底层员工的思维模式往往能了解这个公司管理层的思维和管理模式漏洞。

谢正明白万研显然就是一个典型的案例，他没有拓展研发费用的观念，也没有养成和销售沟通的习惯，这说明冯治国的公司还有很长的路要走。

不过，这些今天都已经不重要，谢正感觉严重的抑郁症已经干扰自己的思维，只想一心的把工作做完。

“大量的移植工作?多少个人工/天?”谢正直接问道。

“恩，我们根本做不完。”万研看着新画的规划图纸，还在犹豫着。

“一百人，十年能做完么?”谢正急了，内心又说不出来的烦躁感。

“你别急，哪能那么久?”万研看着谢正忽然变得暴躁起来，不由得一阵莫名奇妙。

“好，一百人，一年的工作量，够了吧?”

“肯定够。”

“好，那你把需要多少钱算出来，我们IBM给。”

“可以这样么，那当然好。”万研抬头看看一直在绕圈的谢正，感觉他急躁的不得了

“那好，钱的问题解决了。我们现在谈新方案的设计，不考虑开发成本，这规划怎么做?”谢正按捺住自己的急躁，和万研研究起新的方案来。

他当然明白这移植费用的多少其实和两个人无关，考虑它干嘛。

新方案出来了，六台设备就可以解决所有的问题，鲸鱼的优势一下体现出来，可是这样惠普就需要10台设备，成本远远高于IBM，这样的方案如果让新天强推，肯定会打草惊蛇，让惠普意识到IBM的着力点。

谢正打通雷越的电话，讲明现在的情况。

“恩，稍等，我和冯总商量一下。”雷越整合冯志国在一起。

“谢正，你想一下，设计个平衡点的方案，别吃亏，也别占便宜，先看看客户和惠普什么反应。冯总不建议我们在方案上占什么便宜。”

谢正自己又模拟着做几套惠普的方案，比对半天，最后决定把六台改成四台，但是采用鲸鱼的最高配置，这样彼此大约势均力敌，方案看上去也比较中立。

“恩，好，势均力敌就好，先看看客户的反应。”

冯治国认为IBM没有别的路可以走，不能在方案上做鬼，一定要老老实实做事情，给客户一个比较低的价格，然后他才有可能去说服客户。

雷越和谢正都同意他的观点，IBM现在只能投石问路，不能操之过急。

新天冯治国的关系值多少钱，取决于他对湖南公司的负面影响值。

根据谢正的分析，应该不会太多，也还是需要价格优势来弥补。

如果高层能同意和惠普的价格拉开10%的差距，再有新天的合作，当然还需要补上一刀，这个项目就齐了。

剩下的一刀，谢正也不知道在哪里，要等机会让那些长板们出手。

“这就是最终方案?”周成看看谢正递上来的结果，在上面，IBM和惠普的成本势均力敌。

“恩，先试探试探，就算按照这个方案来，IBM也不吃亏，最多大家就是比拼价格，也算公平，品牌的痕迹不是很明显，也不会过早的暴露在新天的火力。”谢正简单的解释一下的设计思路。

周成同意谢正的想法，就是新天不能过早的表明态度，要坚持到最后一刻，否则惠普极有可能把方案推倒重来，让IBM投标成本处于劣势，那事情可就麻烦大了。

“恩，不能打草惊蛇，否则惠普什么都干得出来。”周成又看看方案，就拿着去找雷越。大家打算趁冯治国在北京的时候，把重要的事情赶紧敲定。

谢正找个借口就回家睡觉去，严重的精神抑郁导致他经常性失眠，做方案分析的时候一直精神恍惚。周成看看他的精神状况，也没有说什么，批准了。

第二天上午，谢正还没有起床，雷越的电话就打过来。

“小谢，听说你最近身体不好，没什么事情吧。”

“没事，和女朋友分手，精神上有点抑郁。”谢正简单的介绍自己的情况，因为他发现自己得抑郁已经让很多人点出来，这个已经严重的影响到工作，必须和大家说明一下。

“哎呦，你都多大了，和女朋友分手的事情还处理不好。”雷越听到这个消息，也算是理解。

“主要是发生点意外情况，我没控制好。”

“恩，永远要记住工作和生活要严格分开。”雷越严正的说道。

“是，领导说的对，我不能一跨全跨。”谢正明白这个道理，可是做到是需要绝对的控制力的。

“恩，我知道这个说到容易做到难，每个人都要不断的修炼自己。和你说个好消息吧。”雷越也是点到为止，自己的事情还是要自己解决。

“新天的冯总正式答应和IBM的合作，也承诺一定会把你设计的方案推进去，你小子的方案没问题吧。”雷越原来还是担心谢正的精神状

态影响工作，特别来强调一下。

“我自己分析了所有的可能，不过，你说得对，我今天在把方案和产品经理严谨确认一次，听听她的意见。”谢正躺在床上，口气尽量装出清醒的状态。

“恩，我和周成商量过，这么重要的事情一定要Double check(两人对查)，千万不能出错，现在该还来得及。”

“是，一定一定。”

“新天建议我们现在要低调，和客户保持与以前一样的见面率，不要打草惊蛇，也算便宜你，暂时不需要去湖南了。”

“谢谢，谢谢。”

谢正挂了周成的电话，又倒头睡过去。昨天晚上他又反复的起来几次，精神衰弱到睡不着觉，现在开始困起来。

一将功成万骨枯

“谢正，你快看新闻，有人在媒体上把James给捅出去了。”下午，谢正刚刚收拾妥当，关沪的电话打了进来。

谢正忙打开电脑，在各大网站的IT频道，头版头条新闻就是---伤花怒放，揭开IBM渠道的伤疤。

问这种用专业的文笔面面俱到的揭露James在渠道中亚或导致的各方面问题，当然没有指名点姓的针对James，也是用代理商的名义写的。

谢正看着感觉好像和自己的手法如出一辙，指桑骂槐，借刀杀人，所以目标也肯定不是表面上表达的那么简单。

这是那个江湖同道之人，实在是太不厚道，这不痛不痒的捅一刀对付老美有用么?

他马上拿起电话，打给富贵，想听听他的想法。

占线，占线，终于拨了进去。

“你老哥电话给打爆了吧，我才拨进来，你看见那篇新闻了吧。”谢正心想，肯定是很多人打电话和富贵沟通媒体上的这篇新闻。

“恩，最近去道理怨声载道，出这个事情也不稀罕，你知道么，前天晚上，金龙的老总心脏病突发走了。”

“啊，上个月我还见过他呢，刚五十啊。”

“是啊，还不是因为鲸鱼的事情。他库房还有几千万的狮子 ，一下子压在手里出不掉，把这几年学习苦苦赚的钱都搭进去。他一个没想开，就走了，好人一个啊。”

“唉。”谢正长叹一声，那真是一个好人。他最近也听说一些公司因为压货的事情倒的倒，亡的亡，可是想不到这么快就有人跑到终点。

一将功成万骨枯，不知道James的千秋伟绩下面有多少的白骨累累。

“你听着声音这么不振奋呢，要不到老哥这里来。晚上有好多人，大家一起聊聊?”

“好吧，我现在就过去。”

谢正为治好自己的抑郁，开始主动的安排自己参加一些活动，防止它恶化下去，工作暂时放到一边，反正有哪些长板替自己打工呢，

自己现在只要跟着混就好。

到了富贵说好的饭店，已经聚集江湖里比较熟的几个朋友，无一例外的手里都拿着最新的《计算机世界报道》，因为里面登载着那篇批斗文章。

“你们说这是不是金龙公司的人干的?”

“这个人是想搞谁?James?”

“你说IBM会不会就此就不压货了?”

“你幼稚啊，不可能，除非捅到老美那里去。”

“这篇文章还是很专业的，里面的数字还算靠谱，我看渠道里能写清楚的人不会超过五个，八成是你们IBM人干的。”

“肯定是有人想搞James，升的太快。”

“小谢，你说呢，他是你老板。”

大家转头等着谢正的答案。

天知道!

谢正向大家做了个鬼脸。

谁想搞倒James?狗胆包天，自己泼个咖啡腿肚子都转筋，这超出自己的思维承受度。

不会有这么好心的人吧，搞倒James，为所有代理商谋福利?谁能保证下一个人不更凶残呢?

看着大家你一句，我一句的分析着，谢正心里明白或许这里的某个人就是那只黑手，可是谁在乎呢?反正自己也只是个局外人，汪洋中的一叶舟而已，看好自己的局就好。

一个人在角落里胡思乱想着，谢正发现自己得益于没有一点点的好转，思想还是那么负面，看样子应该找个女孩子来替代俞可可，否则自己真的就要崩溃。

第二天，IBM的中国区渠道总经理，对《计算机世界报道》的记者，公开回应已经被媒体爆炒的IBM渠道丑闻事件，回答的还算中规中举。谢正扫几眼内容，没看出什么毛病，只是很奇怪为什么他这么快的回应，通常IBM对付这种事情都很小心。

在IBM，有资格面对媒体的精力都必须经过培训，以维持IBM统一的品牌形象，保持公司上下的口径一致。在发生重大公关事故的时候，更是讨论讨论再讨论，很多时候都是选择避而不答。

谢正看完整篇报道后，又扫一眼下面的相关报道，终于发现端倪，心里明白这回的政治斗争肯定是矛有所指。

《计算机世界报道》在冯伟清的对话后，又跟上一篇相关报道---渠道众说纷纭、供应商引以为戒。

虽说是众说纷纭，却基本都是以代理商的口吻大骂压货的坏处，更是把金龙老总的事情煽情的表达一遍，虽然结尾处有不“攻击”IBM的说明，却更像是此地无银三百两的感觉。

“有人要搞James?”

谢正看着不禁暗自祷告，还是别给自己的湖南添乱，自己刚刚把方案发给新天，如果换个人上来再不推新型号、不压货，把那七十台设备的订单给撤了，那自己就真是无力回天，时间上肯定不允许。

他想想，不放心，还是约上周成一起分析分析。

“任何人问都说不知道，不清楚，也不要参加公司内部人和有关此事的讨论。”周成显然已经应付过好多类似的问询，上来就用官方的语气挡住谢正。

“老大，你是不是刚被HR培训过，怎么一口官腔。我关心的是湖南的项目，这些高层都正合我也没关系。”谢正忙解释自己的来意，让周成放松警惕。

“哦，湖南的项目。”周成想想，“和湖南有什么关系，该怎么做怎么做。”

“那要是James被换，或者不推鲸鱼，我们可就进退两难。”谢正干脆直点话题，周成每次碰到和高层相关的事情，都有种过分的敏感。

“你真是小看James，这就能搞到他?再说，现在的IBM已经是发疯的火车头，会因为一篇报道停下来，你也小看我们的PR(公关部)。”周成的一句话，点醒了谢正。

James压货压得这么疯狂，肯定得到中国区、亚太区、甚至美国人的全力支持，才有可能实现，所以这篇文章等于是在挑战IBM公司，这无疑是螳螂挡车。

IBM的公关部这么多年的确做得非常出色，保持了公司在公众面前的完美形象，而且《计算机世界报道》也一直在刊登IBM的广告，按常理他不应该打击自己的财神爷啊。

“恩，那你说这事的矛头是谁?”知道James不会被搞倒，谢正剩下的就只有好奇。

“我哪知道，好好看好湖南吧，IBM输不起，我们也输不起。照照镜子，看看你的精神状态。”周成走过来，直至谢正许久没有整理的长发。

“恩，恩。”谢正尴尬的笑笑，摸摸自己的长发，自己萎靡的状态必须要马上改掉。

理发、换装，他把自己从头到脚整理一遍，又找医生开服治疗抑郁症的药，决心要战胜自己，不管用什么办法。

冯伟清对媒体的回答，尤其是其后的相关报道，马上在IBM内部引起争执，虽然一切都是在秘密进行，但是谢正也或多或少听到高层对此篇报道非常不满意的消息。

销售境界之以德服人

“为什么，还不是PR出手了。”杜鹃和谢正在公司的角落里，借着喝水功夫，避开众人，偷偷的沟通着。

“哦，我说怎么突然间所有的报道都停止了呢。”谢正因为不放心James被搞的事情，不由得加紧和HR杜鹃的联系。

“那是，你以为IBM的PR吃白饭的。”

“那James没事吧?”谢正最关心这个。

“没事，他是谁?你知道么?公司内部有说法要动冯伟清，因为那篇报道。”杜鹃小声说道。

“恩，我看到那篇报道，他好像被利用了，革命警惕性太差。”

“据说最后是James在会上力保，所以才不了了之。”杜鹃撇撇嘴，意思James还是太有影响力。

“那这到底是谁搞谁?”谢正也糊涂了。

“你问我我哪知道，你别忘了你承诺我电脑的事情，我已经电话和那个妹妹谈过，听声音很甜，你不是想泡人家吧。”杜鹃嘻嘻笑着，捅了谢正一下。

“我没那么笨吧，泡个MM还兴师动众的，劳驾您老大。”谢正一听，心里也算放下一件事。

“我那是什么老大，少忽悠我。”杜鹃看看左右无人，准备离开咖啡吧。

“唉，你每个她转到相应部门吧。”谢正最怕弄假成真。

“我没那么傻。”杜鹃端着自己的咖啡杯离开了。

IBM最后针对此事召开渠道大会，强调其中是中国市场长期发展的策略，一定会保护渠道的正常和长期发展。为此，IBM指派中国区渠道总经理冯伟清负责协调分销商相关库存，同时会上也承诺马上会推出相关政策来解决渠道反映最多的问题----已提货特价机不能改价其他客户。

“这对你们是好事情，这样丢单子的机器可以买到别的行业去。”谢正电话里和富贵沟通着想法，毕竟他库房里还有指定只能卖给移动浙江、广东和湖南的老机器。

“好事情，你太小看IBM、太小看James。IBM刚刚公布最新的超级大礼包，你还不知道呢吧。”富贵用教育新手的口吻说道。

“超级大礼包?什么意思。”谢正明白，自己又弱智了。

“里面都是特价机，更便宜，而且没有客户名称，随便卖。”富贵一个字一个字清晰的说道，保证每个字都准确无误的传递过去。

“Fuck，这招太他妈高明。”谢正真他妈从心底赞叹着是天才想出来的主意。

对，特价机可以随便卖，渠道的问题好像是解决，可是大赢家还是James，还是IBM.

新的特价货提不提?新货没有成本包袱，可以随便卖

老的特价货甩不甩?成本比以前还低;

渠道还闹不闹?你们要的已经给了。

“那你们打算怎么办，不能就这么一路挨打吧?”谢正真的是太好奇，到目前为止完全是一边倒的棋局。

“明天晚上，几个分销的操盘手打算和James好好谈谈，看看他多大胃口，这么玩谁都受不了。”

“也对，大家最好还是共赢共荣，好好谈谈。”

谢正深深的感觉到商场这个江湖，大家都是把脑袋挂在裤腰带上一路狂奔，不知道哪天谁的就被谁摘了去。

比狠?能活下来就是最大的胜利。

渠道部那最后一点点的阻力也被James以德服人，部门老大都被抱下来，手下那个不敢战斗到最后一滴血呢。

销售部。。。。。

商务部。。。。

管理层。。。。。

谢正一个一个部门的调查过去，发现Jame已经消除所有部门的矛盾，满足整个公司每个人的需求，压货成了第二张“人民币”，今年每个人的梦都要通过它来实现。

对于自己所在的销售部门，James的钻戒是大大高于以往的销售奖励计划，刀子就是最新推出的全国大区经理的销售业绩排行榜。

James要求所有一线经理每周提交一份报告，其中最重要的内容是：每个经理手下有多少项目机会，和本身负责的销售任务相比，比率是多少。

如果进入全国最后五名，

第一次， 一线经理周六上午十点和James开会Review;

第二次， 一线经理和James以及大中华区总裁周老大Review;

第三次， 一线经理和James、周老大以及亚太区总裁Alexander一起Review。

没有第四次，因为再往上就是STG的全球总裁Jim。

IBM这种逐渐升级的管理方法，逻辑是找更高级的老板来帮助前线发现问题和解决问题，但相信没有任何一个经理敢去面对James、周老大和Aleander三个人的Review，这和打包回家没有什么区别。

这下载IBM曾经流行的101英雄潜规则被轰然打破(完成当年任务100%，表明有极强的控制能力)，每个经理都疯狂的在找项目、找单子，以防止落在最后。

“别以为你丫穿跑鞋，我就追不上你。”当时是大家的见面问候语，起因也是源于那个经典的管理学故事。

两个猎人在树林里看到狗熊，一个人不着急着慌的开始穿跑鞋。另外的人奇怪的问道：“你还不跑，难道穿上跑鞋就能跑过狗熊么?”这个人呵呵一笑：“我只需要比你跑得快就可以。”

善弈者谋局，不善弈者谋子

“雷越，我有个理念不知道你怎么看?”这天，谢正趁着午餐的时候，和雷越谈起自己的钻戒和刀子理论。

“你小子太坏了，这可和IBM的价值观不符。做项目需要有控制力我同意，但是不是一个刀子的概念。”雷越听到这里，放下手里的餐具。

“诚信为要，我们首先就是要成就客户，怎么能去害客户呢?”

谢正明白他又要开始IBM老一代的标准说教。

成就客户、创新为要、诚信负责是IBM最近这些年的价值观，也是行为准则，可是现在竞争的这么激烈，真的不知道还有多少人在坚守着这个近乎完美的道德操守，而且公司也没有将此在考核体系里数字化来要求，业绩几乎是唯一标准。

“我这个刀子的目的也是要成就客户，不成交，我们怎么成就客户，都让竞争对手成就了。”谢正一心想说服雷越去找到这把刀子，可是对付他这种传统的IBM人，自己也只好慢慢迂回。

“再说如果不是那件事情，现在还不知道是谁在成就客户呢。”谢正暗指的是自己发邮件分散国顺昌注意力，保住雷越的那件事。

“小谢，我必须承认你有很多点子，很多时候也的确行之有效。可是你要知道这类行为不应该是常态，这也和公司倡导的价值观不符。当你个人的价值观和公司价值观冲突的时候，你也就不能在其中获得长久的发展。而且，我的人生经验告诉我，长期以往，你的人生也会出问题。”雷越用很严肃的口气说着。

谢正心里暗气，这个雷越真是顽固不化，以自己的眼光看，现在销售能遵守公司价值观的人应该都是恐龙级人物。

“雷总，我们说点现实的。现在的IBM被大跃进搞得已经貌合神离，奉行利己和逐利主义价值观的人占大多数，向您这样的人已经不多，大陆人可能也就仅剩为数不多的部分经理吧?”谢正知道这是很多老一代IBM人的痛，为了自己的刀子，只能使劲捅这痛点。

“记住善弈者谋局，不善弈者谋子。小谢，你还年轻，眼光要看的远一些。”

“那你说我们现在能不能又谋局，又谋子呢?”谢正抓住雷越话里的一个由头，心想也不绕圈子，直接挑明算了，局上就剩一个子，大家心里都清楚。

“恩?你什么意思?”雷越听出谢正的弦外之音，正色的看着他。

“我的意思是冯治国的控制力可能没那么强，我们需要再补上点，恩~控制力。”谢正还是把刀子改成控制力，这样听上去不是那么敏感。

“这个我同意。”还是湖南的单子把雷越的心给牵动了，静下来听谢正分析。

谢正就着餐桌上的纸巾，讲起自己的赢单几率分析公式。

客户关系对比：有新天的帮忙，暂时算惠普和IBM平分。

高层关注度对比：现在国顺昌的矛盾暂时看不到，那就算是和溥庆一样关注，所以还是平分。

性价对比：没有机会宣传鲸鱼的好处，现在方案两家处在平衡，所以价格的高低决定定胜负。

“如果惠普像浙江一样打价格战，那我们就输定了。新产品，James不一定放价格。”这也是谢正目前最大的问题。

“价格的问题，你和周成也要一起努力。”谢正的话被雷越打断。

“我的意思是我们要有双保险，加强客户关系。”谢正又点回到客户关系这几个字上去。

看雷越没有说话，他继续分析着。

惠普的浦庆客户关系优势是在移动总部，有可能影响到老总在总部的升迁，但是湖南的王湘阳却因为年龄问题很可能要进政协，所以溥庆的刀子不大。

假设大家的钻戒大小都一样，那就看谁的刀子大。

当然谢正都是用正式的商业用语和雷越沟通的，防止因其他的反感。

“您在湖南做过GM，能不能用用您在政协的关系呢，这应该是王湘阳的需求。”谢正终于把话题挑明。

雷越听到这里陷入深思。

“这是你的假设，这个还需要确认。而且通常GM在当地对政协的影响力度没有那么大。”雷越知道谢正并不了解IBM的GM标准工作内容。

“哦，那完了。王湘阳就快要离职，冯治国也不过只是一个长沙当地的公司，他能控制得了什么呢?”谢正使劲的刺激着雷越，因为他知道国顺昌和徐艳芸或许有相应的资源，可是调动他们肯定还要大费周折。

“不过你知道么，当年我在湖南的时候，IBM正在大陆寻找合适的城市建新的全球软件服务中心，大连、深圳、杭州都有可能。我当时也推荐长沙软件园，希望能给这个城市奉献点自己的力量，这倒不是一个GM必须要做的事情。这个项目的投入的资源很大，中国和印度两国政府竞争的非常激烈，我当时为长沙市政府做很多沟通的工作，所以和他们还是建立比较好的关系。

“还没有定，长沙市政府也一直在争取。因为我不是GM，所以今年介入的比较少，现在归IBM的投资部门在管。”

谢正听到这里，心不由得砰砰猛跳，这就是他想要的刀子，因为正好符合客户的需求。

“那你能不能用这层关系来，恩，体现我们独有的附加价值。”谢正本想说捅一刀，最后还是改成IBM标准的商业术语。

“恩，你说的没错，这是我们的价值之一，那也只能说是施加影响，让移动的老总看到我们IBM在为长沙人民做的贡献，要用自己的魅力去感召客户，要以德服人，却万万不可是一把刀子。”雷越使劲的敲一下桌子，表示对谢正刀子的否定。

“对，以德服人。那要是感动不了，或者感恩不带德呢?”谢正心里暗暗的着急，好不容易找到这把刀子，雷越却不容易去做。

“小谢，我要说多少遍你才听得懂呢。记得上次在桑拿，你就问过我类似的话题，你不要为短期的利益米是你的人生方向。Freedom is not free，但不是以Freedom作为代价的，那就本末倒置。”

“可是我们现在没有选择。”谢正暗指如果输了湖南，移动全国就一个都没赢下来。

“如果你不能在一个正确的方向上开始，那你的人生就永远都选无可选。”雷越最后给谢正下个结论。

谢正看着雷越严肃的表情，最后还是闭上嘴，他说的在理，自己也真的不好说什么。

难不成自己再去泼一次国顺昌的咖啡?

再选一个人生

谢正的方案是由设计院的阮文递交到客户手里的，让IBM人意外的是，惠普并没有通过客户来强行修改整体架构设计，只是加进去很多对自己有利的技术标准，这些都是投标的常用手法。谢正和新天的工程师讨论后决定，不去强行修改这些指标，暂时还要隐藏火力。

一切都在貌似波澜不惊的进行着。

既然是低调处理客户关系，谢正也就每天与诸葛和保持着联系，讨论一下还有什么没照顾到的。

“我们要不要和客户安排一次技术交流?”谢正与诸葛和商量到。

“张猛根本没有安排和厂商交流的事情。而且和他讲鲸鱼也就是暴露我们的投标方向，你不是想让惠普误以为我们投老型号么?”诸葛和的分析非常正确。

“好吧，那惠普的销售最近去客户那里频繁么?”

“也不是很频繁，大家偶尔能碰上一次。他们最近也在找新天谈合作的事情，我们是不是也的防止新天反水。”诸葛和的这个建议很是实用，不上很重要的一环。

“对对，我和周成碰碰，看他怎么想。”谢正转身去找周成。

“恩，让红鸟作为后备吧，如果新天不投，就让他们去投，这样肯定价格最低。你和老富约一下，晚上吃个饭顶这个事情。”周成搞定移植费申请的事情后，每天一直忙着穿跑鞋，防止自己被亚洲区老板Review。

“好，晚上见面谈。”富贵痛快的答应了，这种合作对于大家都是轻车熟路了。

“你们最后和James怎么谈得。”饭桌上，谢正找个机会，小声的问富贵。

“二十个亿再加上七十台鲸鱼，九家分，我提十台。”

“那不就是二十七个亿?”谢正脑子飞快的算着，再加上已经压的三十个亿，第四季度压货数就接近六十个亿，是整个分销市场的三倍。就算去掉当年的销售，那过了年，还有两年的货在库房里，明年怎么办?

James如果压这么多的货在渠道里再跑了，明年谁敢接这个位置，大陆人会不会把他拉下来，收拾烂摊子呢?写正想的自己都是一身冷

汗，看样子胆识自己还是差了很多。

“那James做什么?”谢正想知道大家是怎么交换的。

“他帮我们在IBM申请扩大OC额度(Open Credit---一种企业间的信用额度，类似无息贷款。)”富贵点点头，表示对James这件事情的认可。

“给OC啊，那也难怪。”谢正明白James是出了杀招，OC解决分销最大的问题----现金流。

“我手头有十台鲸鱼，小谢就看你湖南的，我觉得别的项目都没啥戏。”

“老大，你别逗乐，我湖南全中也就是四台，你可是十台。”谢正真的想不明白为什么富贵敢提那么多。

“我选无可选。不提，你老大在发展几个分销商，我们不是被玩死。”富贵小声的说完后，和周成聊起湖南来。

选无可选，谢正再次听到了，不提前做计划，事到临头，就选无可选。

谢正不由得想起自己在俞可可病床前的逃避，那个时候的自己没得选择，因为大脑的质变导致自己只剩这唯一的选择。

为什么没有别的选择呢?明明心里轻轻出场的知道自己错了。

六年前的那个月圆之夜，当看到李薇一个个见帅哥的时候，谢正就已经开始踏上这段错误的路。无论是因为报复还是放纵，他用六年的时间，逃避很多女孩子，最后走到俞可可的病床前，那时候自己的大脑已经形成一个强大思维惯性---对感情责任的逃避。

谢正又想起自己泼James咖啡前的心理斗争，那个时候的自己也还是没得选择，那是脑海里唯一的想法。

为什么只有这一个想法呢?明明知道还会有更好的办法。

是陈昭，对，是从陈昭开始。三年前，当陈昭关上会议室们的时候，愤怒的自己就已经丧失理智，为三年后泼James咖啡埋下种子，三年中销售是面对的每一次欺骗，都让自己的脑海只用固定的神经元抉择---对人性正直的放弃。

富贵的生意没得选，拿自己的人生还有的选么。

没有白给的对手

第一 让新天提出新的方案，因为软件是他们开发的。

第二 有设计院提交给客户。

第三 由张猛批准此方案，并发出标书。

谢正看到这个近乎不可能的计划正在一步步的实现，现在就等着张猛批准这套新方案发出标书来，通过与诸葛和的沟通，好像客户并没有对设计院提出过多的反对意见。

惠普怎么会这么容易就通过这套方案设计呢?会不会有什么陷阱?

谢正看着自己设计的方案，生怕中什么陷阱。他又把基于老型号的方案和惠普的做个细致的价格分析，发现在正常价格下，惠普是有一点点价格优势的，这也算是常态。

惠普可能还没有研究出来怎么对付IBM的鲸鱼策略?又或者根本不知道James提了七十台鲸鱼?

竞争对手没有那么傻吧，谢正忙让周成去帮忙查查全国最早会是哪个项目投标用到鲸鱼。

周成也同意谢正的担心，普会不会这么轻易的放过湖南的。

“照目前的进度，湖南肯定不是全国第一个投鲸鱼的项目。你知道现在所有的可能的项目都被改成鲸鱼。”周成列了一下全国的项目清单，这是他从蒋义秘书那里搞到的，为了不被狗熊吃掉，大家都各显神通，通过各种渠道知道其他人的数字是多少，好不让自己成为最后一名。

“不是第一个，就是说投标的时候，惠普肯定知道鲸鱼的价格。你觉得James会放价格么?”谢正心里现在只担心这一点---James会不会在今年年底守住鲸鱼的价格而为明年留出价格调整空间呢?

“你说呢，这你还想不明白?”周成意味深长的看他一眼。

谢正明白，如果James明年不干，那肯定就会放水。又或者鲸鱼卖得太好，不需要放价格，这个好像更不可能。

“我明白你的意思，可是谁知道呢，对不对?”

两个互相耸耸肩，就是，天底下谁知道James会玩什么花样呢，大家都是处于被玩的位置。

“诸葛和，最近的客户那边有什么变化么?”谢正只能不断的与诸葛和通电话，放之前先出现任何问题。不过，好就好在，诸葛和也是个非常出色的销售，在客户内部的各个部门布了很多眼线，消息的渠道是畅通的。

“惠普好像也没什么大动作，可能他们觉得赢湖南为探囊取物吧。新天一直拖着惠普，所以惠普也找自己的一个分销来见客户。好像如

果新天不投，他们就让分销直接投。”诸葛和的这个信息很关键。

“如果分销直接投，那就更有价格优势。”

谢正听到这个消息也很郁闷，分销直接从厂商拿货，价格便宜很多。新天的代理资质不够高，只能从红鸟分销提货，成本一下增加很多。

“是，按照你的方案，我们是要和惠普打价格战的。”诸葛和听出谢正的担心。

“这个鲸鱼一出来，全乱了，谁知道James怎么想的。反正如果我们是全国第一单就肯定死，他肯定不会这么早露底牌出来。”谢正把自己的担心直接告诉诸葛和。

“谢正，你可别关键时刻撂挑子，如果鲸鱼的价格特别高，我们就真休息了。”

“我也不想投鲸鱼，没办法，认命吧，祈祷James能放价格，反正移动就这么一个省，输了今年就是零，我们死他的账面也不好看，和款他提七十台呢。”谢正把所有的宝都压在这上，否则真像誓死力争改成老型号。James看样子是死路一条，要搏上位，自己也只能没有选择的跟着一起赌。

谢正的抑郁时不时会让他的头脑短路，无论则呢麽也想不出到底是哪里不对。

他又把每个的需求都考虑一遍。

客户的需求?

总经理王湘阳

IT部门经理张猛

。。。。。。

IBM的需求

James

国顺昌

雷越

。。。。。。。

新天的需求?

最后，惠普的需求。

怎么来调整惠普的需求呢?

谢正的头脑一团浆糊，毫无灵感。想来想去，他认为有新天的帮助，关系层面惠普和IBM打个平手，价格呢?

高价----惠普投高价符合既往成交历史，但是会面临IBM低价的竞争。

低价----惠普会面临湖南的内部解释，但是会和IBM拉大竞争优势。

价格相似---惠普会占优势，毕竟老平台是惠普的。

这么分析价格相似，惠普会利益最大化。可是有新天的帮忙，IBM如果投超低价，它怎么出牌呢?

谢正自己在脑海里沙盘演练几回，也不能理解惠普为什么不像浙江一样在方案设计上动动手脚，占点优势。

隐约中，谢正有种说不出来的感觉，好像方案层面有点太顺，普会不会这么容易被打倒吧。可是除了雷越的那把刀子还没出结果，好像也没什么漏洞。

天啊，我没办法，惠普你打仗臭牌吧。

严重的抑郁让谢正丢失所有的灵感，只好祈祷竞争对手能犯错。

新天最后还是明确的拒绝和普会的合作，选择了IBM。

惠普授权自己最大的分销天普来投标移动湖南。

新提案也通过新天的审批，可以提交移植相关费用的申请。

领导力的四要素

时间过得飞快，张猛最终批准了方案设计，周末把标发出来。规定下周五上午九点，各大厂商交标。

“小谢，你和雷越到湖南去，我在北京各天就到。”周成因为全国经理排名的事情，决定第二天再到。

周一，上午十点

雷越和谢正搭周一最早的飞机，飞向长沙。

“雷总，您最后和湖南省政府的人谈过么?”谢正在飞机上，小心的试探着雷越的反应。

雷越躺在那里闭目养神，没用正脸看谢正。

“谢正，你知道IBM对于领导力的解释么?”雷越闭着眼继续说道。

“我知道IBM把领导力分为十一项，具体的就不是很了解。”谢正看过相关的材料，但是没有受过培训。

“恩，你说得对。其中最重要的有四项---诚信，智慧，魅力和坚持。你知道从商业的角度来说为什么需要着四项么?”

“您说说看。”谢正放下手里的书。

“钻戒和刀子很有用，但都是术。如果要继续成长就一定要有道的东西。”

“例如，如果我为这个项目放弃一些诚信，用所谓的刀子，那么我下面有一百个销售，他们都会看到，也会照着这个标准做。那我这一把刀，等于是影响公司一百多个人的行为，刀子被放大一百倍|Qī-shu-ωang|，而我得到的可能仅仅是一个项目而异，但是公司丢掉很多。同时我还丢掉个人魅力，会没有人心甘情愿的跟随着我去做事情，只能付出更多的利益来交换。”

“这样衡量就得不偿失，你明白吗?”

“恩，但是公司和大的社会环境现在都是这个样子，坚持下来很难，如果我们丢了湖南。。。。。”谢正听了很是担心，生怕雷越为晚节而牺牲湖南。

“对，所以坚持也很重要。面对利益诱惑的时候，对诚信和魅力的坚持也很重要，那就需要你有很好的智慧，去做出更聪明的判断。我现在不是再和你谈一个项目。。。。”雷越睁开眼，瞪谢正一下。

“是，是。”谢正也不好继续说自己关心的项目，心想讲领导力也是要有资本的。自己一年就这么一个单子，丢了后面就啥都没有，那

还有脸在这个新部门混呢，更别提升职的事。

“你也知道销售有七种境界，我问你，你做到以德服人了么?”

“没有，那个好像太难。”

“对，我相信你做到共赢共荣是没有问题的，通过自身的努力让客户和你一起成长，可是如果你想继续突破，成为一个好的领导人，就需要做到以德服人，让手下人因为你的魅力而追随着你，而不是通过简单的利益交换。这也是人类的精神需求，这个的力量是无穷的。”

“可是现在公司斗争的那么残酷。。。。。”

“是，IBM也在变，道德层面也有它的波峰波谷，所以坚持很重要。按照以往的经验，我们需要知道全球电信行业的发展历史和未来趋势，通过和客户分享这些知识，我们就可以帮助他们发现自身业务和经营上的问题，一次来体现IBM的价值。可是现在全球都把重点放在数字上面，而忽略和客户的合作，所以也越来越多的陷入到价格战中来。”

谢正听了也很有感触，IBM的变化是很多人心头的痛，美国人变得越来越急功近利。

“全球都在变?”

“电信在IBM是个新部门，业绩压力很大。当然不可否认，随着科技的进步，信息的快速流通，美国也在变，全球都在变，比以往变得更快。华尔街现在只会看短期报表，不看长期发展，比的企业偏离正确的价值观，透支市场，透支未来，透支品牌。长期以往一定会出问题的，这样做不到基业长青。所以我们既需要足够的智慧来适应它，也需要用坚持来保证公司的长久发展。”

“用短跑的速度跑长跑?”

“对，就是这个道理。”

“我认为那些不能坚持正确的价值观，利用诚信和品牌透支市场的公司，必须受到市场的惩罚。三路怎么倒闭的，你应该很清楚。”

“恩，对，我的理解是他们原本也只是放一点点，慢慢的流程如同废纸，老总让放一克，底下就敢放一吨。”谢正点头称是。

如果用刀子或者钻石调整竞争对手的需求的话，三鹿应该通过一些法律或者常规手段，影响竞争对手放弃家三聚氰胺的做法，至少也要做到坚持，既然竞争对手犯错，就应该坚持到矛盾爆发的那一天。这时候就需要企业家有更高级的智慧和魅力来影响员工。这是需要日常对自身素质的修炼而逐渐达到的，而三鹿却偏离正确的价值观，让制度和流程如同废纸，让员工越放越多，这样就翻过来影响企业本身，最终导致大厦的坍塌。

谢正相信，如果能重新选择，田文华肯定会好好呵护自己一手带大的三鹿，而不是为了短短几年的利润，就透支整个企业的未来。

“这就是一步错，步步错，最后导致满盘皆输。所以作为领导人考虑的不仅仅是一个单子的得失，而是输掉整个战争。当IBM把这个行业的工作交给我，我就有责任来看这边发生的事情和对全局的影响。我的压力是，假如我指挥错，我们有可能一败涂地。例如，广东的失败就是个例子，他让当地的团队意识到这种急功近利的方法是错误的，因为我们不禁丢单子，还丢客户，没有赢得客户的一点点尊敬。不过，我最近刚刚和广东签订了咨询服务合同，虽然销售额很小，但是我希望那是一个开始，能一点点赢回客户的心。”

谢正一直想把话题拉回到湖南的项目上来，可是真的张不开口，只好乖乖地听着。

“所以，小谢，你在关心业绩的同时，也应该控制自身的素质成长，这样你才会有一天成长为一个优秀的领导人，而不是一个唯利是图的销售。”

谢正类似的话曾经听过无数次，都笑笑忘掉，绝对是都是虚伪的说教，就是IBM的高管又有几个人做到呢。

“谢正，你还没有成家，还没有自己的孩子，所以感受不会有那么深。”雷越看着谢正一脸不在乎的表情，知道她并没有真正体会到。

“如果你是一家之长，你会希望自己的孩子是个什么样的人呢?你要知道企业的规定在这里没有用，只能言传身教。要知道男人成家才能立业，就是这个道理。”

成家!谢正想到俞可可，她永远不会有自己的孩子，她还会有自己的家么?

雷越头歪向一边，沉沉的睡过去，剩下谢正的心在一旁绞痛着。

生活工作要严格分开

周一下午两点

诸葛和已经订好长沙最大的会议室，桌子上整整齐齐的摆放着刚刚拿到的标书。

“我定了整整一周，不会有人打扰我们。这是刚刚拿到的标书，小谢你看看吧。我看过了，和你当初设计的差别不大。”诸葛和也没时间客气，把最新的标书递过来。

谢正忙拿起来，扫一眼最关键的地方，的确架构上和自己当初设计的没有什么区别，只是有些细的指标更改，应该不会影响整体。

“想不到这个方案这么顺，客户就发出来。”谢正看着自言自语道。

“小谢，那你马上根据这个标书做个价格分析，折扣按照集采的计算，让北京那边先看一眼，周成正好还在那里，可你帮你催催他们。”雷越说的是IBM的成本分析部门，每次确定价格策略前，都需要他们做一个成本评估，以供高层的决策。

谢正拿出以前做好的文件，里面包含方案和基本的竞争价格分析，和新标书确认没有新的更改后，直接发给北京的产品经理严谨，她手下有人负责全国关键性的项目的成本和价格竞争分析。

“周成，我刚刚把方案和方案价格分析发给产品经理，你给帮忙催一催严谨，问题应该不大，都是按照我当初设计的。”谢正又打电话给还在北京的周成，希望早点能拿到公司正式的评估结果。

“诸葛和，你对这次投标的价格策略是怎么看的?”雷越在会议室里征求着大家的意见。

“肯定还是低价吧。客户没有开技术交流，所以我们没有机会介绍产品优势，而惠普的产品客户一直在用，所有人都对他们的产品很熟悉。而且惠普是找的分销商，看样子也是想走低价策略。”诸葛和看着谢正，因为来之前，两个人就协商好，无论任何人问，都要统一低价策略的口径。

“我也是这么想的。否则客户买我们的理由是什么呢?我们没有一点关系基础，这是事实。”谢正忙跟上诸葛和的话题，希望能一起影响雷越的想法。

“我们的给客户一个买IBM的理由，不打价格牌怎么办?”谢正看雷越没有反应，，忙追着说几句。

“那好，按照你的逻辑，惠普什么优势都有，高价?”雷越的话，把两个人问住了，如果惠普是高价，那IBM当然不应该用低价策略，等于是白送钱。

“惠普的产品客户熟，他们和湖南也有合作，信任度也有，你是惠普你怎么办?”雷越问诸葛和。

写正在桌子底下狠狠的踢一脚诸葛和，意思让他还是要坚持刚才的说法。

“恩。。。。。其实通过这段时间的沟通，惠普和客户的关系也不是那么好。”诸葛和明白谢正的意思，想想说道。

“哦，不好在哪里?”雷越盯着诸葛和问道。

“主要是以前卖的太贵，客户很不满意。这次浙江惠普甩低价，同样的机型，比以前便宜20%多，让湖南的领导和总部解释起来很尴尬。听底下的人说，张猛为此还特地把惠普的销售大骂一通，一位刚刚半年前，湖南升级同样的机器，普会说什么也不降价。”诸葛和说得清款式最近的变化，这倒也不出乎大家的意料

“你说的有道理。惠普以前在湖南卖的的确太贵。。。。”雷越正和大家讨论着，会议室的电话响起来。

“喂，哪位?我是诸葛和。”诸葛和看看大家，按道理这个时候应该没有人打进来骚扰。

“我是周成，你们都在么?”电话里周成的语气有些焦急。

“大家都在。我是雷越，什么事情?”雷越接过来。

“谢正在么?”周成追问道。

“我在，怎么了?”谢正忙凑到电话边。

“这个方案是你做的么?惠普没有修改过?”周成焦急的问道。

“是我做的?怎么了?”谢正的心一下子提到嗓子眼，听周成的语气，情况真的很严重。

“谢正，上次新产品培训你参加了么?”周成很严肃的问道。

“我，我参加了。”谢正想起来，那次培训因为俞可可宫外孕的事情，自己挺一般就离开了会场。

“你知不知道，我们鲸鱼的最高配置是绝对不可以推荐给客户的?”周成的话，让大家大惊失色，都回头看着谢正。

“我，我，我不知道。”谢正脑海里飞速的转着，没有这方面的一点点印象。最近持续的抑郁，让它一直在逃避工作，更没有仔细钻研过新产品。

“你他妈的闯祸了，你知道么?”周成忽然在电话里破口大骂起来，让聚在电话旁的几个人都不由得躲在一边，只剩下谢正手微微哆嗦着撑在那里。

“周成，你别生气，仔细说说看，我是雷越。”雷越按住谢正的肩膀，接过话题。

“产品经理再三强调，不要在客户那里推荐鲸鱼的最高配置，虽然报价没变，但生产成本增加一倍。这他妈的还怎么和惠普打?谢正，你现在就给我回北京，自己和公司解释，现在所有人都他妈的在骂我。”轴承还是按捺不住自己的怒火，啪的把电话摔了，看样子肯定是刚刚被骂完。

谢正的汗一下子冒出来，忙打开自己的电子邮件，手忙脚乱的查看上次培训的文档。

雷越和诸葛和都沉默了

“叮叮。”雷越的手机也响起来。

“国总。”雷越看了一眼，示意大家都不要出声。

“啊，对，我也是刚刚知道。”

国顺昌肯定也是在追问方案出错的事情。

“对，对，对，我们在开会想办法，看怎么补救。”雷越的脸色越来越难看，看样子国顺昌也没有口下留德。

“谢正，你闯大祸了。”雷越挂了电话，转身瞪着谢正，手哆嗦着指着他，说不出话来。

培训文档上清清楚楚的标明着有关鲸鱼最高配置特殊说明。

第一： 价格不变

第二 成本比普通配置高一倍

不建议向客户推荐。

谢正傻在那里，想不到原来自己就是那个不及格的短板。

“我，我最近生活上有些问题，所以。。。。”谢正紧张的擦擦额头上的汗，不知道该如何说是好，这可是四千万的项目，所有人一年的心血。。。。。

“我早看出来，也严重警告过你，生活和工作要严格分开，不能一跨全跨。就算生活有问题，也可以找别人帮你检查检查，都怪我当初提醒你，却没有追下去。”雷越也懊悔的猛拍自己的脑门，转身一下子拉开会议室的门，自己走了出去。

诸葛和一拳头砸在会议室的墙壁上，看着谢正不知如何是好。

“培训哪天，我女朋友做手术，我没听完。”谢正小声的对诸葛和解释道，心里也知道现在说什么理由都于事无补。

会议室外，传来雷越的手机铃音，然后听到雷越简单的回复几句，就走进来。

“恩，大家现在都要冷静一下，尤其是你，谢正。”雷越明显是在按压着心头的怒火，安慰谢正几句，面对着他就坐下来。

“现在公司的产品部门正在开会，研讨对策。谁都别走，就在这里等着，看看有什么解救方法。”

雷越叹口气，又说道：“谢正，我要你拍着胸脯，向我保证一件事情。”

谢正忙把眼神从电脑上移开，慌乱的看着雷越，只觉得手脚冰凉，大脑里一片空白。

“雷总，您说。”

“现在的情况很严重，抛开公司里上下级的关系，抛开IBM，抛开所有利益，我要求你拍着胸口和我说句实话，现在你再骗我，就不配当个人。”

雷越就坐在谢正最近的位置上，死死的盯着他。

“雷总，我们认识也快一年，您还不了解我么?说吧，我这时候说一句谎话，就没资格做人。”谢正的耳膜里能清楚的听到自己的心脏一下一下的跳动，每一次的供血都全部涌向大脑，让他感觉到一阵阵的耳晕目眩。

难道泼咖啡的事情，让公司知道了?

难道。。。。。

谢正脑子里如快进的电影，飞快的过滤着自己做过的种种坏事，心里忐忑不安的衡量着，如果质问自己泼咖啡的事情，到底要不要承认。

“谢正，你看着我的眼睛。”雷越一把抬起谢正低着的头，把自己的眼睛死死凑到他的眼前。

谢正心想，完了，还是招吧。

“有人怀疑你被惠普收买，才作出的这套方案，是不是?”雷越的眼睛死死的盯着谢正，手把著他的脑袋，不让他有一点点的躲闪。

恩!?

这下该谢正愣在那里。

哪个乌龟王八蛋他妈的栽赃自己，说自己被惠普收买。

“不可能，绝对不可能，老大，您放心，我谢正做什么伤天害理的事情，也不能欺骗战友。”谢正反应过来，原来泼咖啡的事情并没有败露，心跳缓和下来，不由自主的大出一口长气。

这真是实话，谢正放松眼部神经，正是着雷越的目光，希望他能清清楚楚的看到自己的诚实。

雷越不放心的仔细看看谢正。

谢正的抑郁症被吓得不知道飞到哪里去，心底的求生本能激发着他的大脑有重新转起来。

“老大，我跟着你做项目这一年，成长飞快。尤其飞机上你的几句话，就让我明白很多道理，就算是被利益诱惑，现在我也不能还昧着良心骗你，我真的是疏忽。。。。。”谢正一边说，一边站起来向雷越深鞠一躬，基本上是等于对天发誓，对地磕头的大礼。

“谢正，你说你明明白白一人，怎么关键时刻犯错呢?”

雷越看不过去了，走过去拍拍谢正的肩膀，把他来起来。

“我相信你已经做那么多事情，是不会为钱而出卖湖南项目的，虽然你小子也不是什么好人，可是也没坏到那个份上。”雷越示意谢正做到自己的座位上。

谢正忽然明白雷越的意思，自己为保他，曾经给国顺昌发邮件，调虎离山的事情。

“是啊，是啊。我为湖南做太多的事情，哪能临场叛变。再说，我又不在湖南，和当地的人不熟，干、干、干也不会是我。”谢正意识到自己的话有问题，可是也收不回来。

“你他妈什么意思，我干的?”诸葛和看着紧张的谢正哭笑不得，恨不得上来踹他一脚。

“好，从现在开始，谢正，诸葛和你们就是一家人，向兄弟一样，再也不能犯错，一会公司开会讨论这个事情，谁也不准离开，我去抽根烟。”雷越缓和一下气氛，自顾自的离开会议室。

“你他妈慌啥，不就是做错方案么”诸葛和也上来安慰着紧张的谢正。

“操，你他妈不知道现在全国什么形势。”

谢正也明白难怪有人怀疑自己，广东的低价透漏出来以后，全国几个标上陆续有出几起类似的事情，传言买标的电话都打到三线老板的手机上。公司内部现在风声鹤唳，人人自危，为此还开除一个销售，他的老伴也被调换部门，北京自然感受比长沙要紧张很多，因为全国项目的消息最后都会汇到北京来。

“我要是出事，项目丢了事小，周成的位置都难保，会牵累很多人。”谢正与诸葛和讲明当前形势。

“那你赶快好好想想，当初是为什么配最高配置，一会儿得和公司解释。”

诸葛和这句话倒是提醒谢正，他忙打开自己当初做的几套方案，根据时间一一罗列好，自己开始回忆起当初为什么是这样设计的。

“培训那天，女朋友突然大出血，做手术，我去医院就给忘。。。。”谢正一边看，一边自言自语道。

“别说，赶快看吧。”诸葛和走过来，帮谢正正正椅子，自己也离开会议室，找雷越商讨去。

会议室没人，谢正狠狠的抽自己几个耳光，让自己保持清醒，尽快想清楚当初设计方案时的逻辑，争取用尽量少的语言一次性讲清楚，因为一会儿肯定会有很多老板在电话会议上。

“小谢，我是严谨。”产品经理的电话打过来。

“严老师好。”谢正毕恭毕敬的回答着产品经理的电话，背景的人都尊称她为严老师，不仅是德高望重，更因为这么多年，她自己是从来没有犯过一丝错误。每天上万个数据的汇总和分类，中国和美国各种各样的数据传递和转换，谢正扪心自问，自己是干不了这个工作的。

“我看了你的方案，也大概明白你设计的思路。那天培训，我记得你是半路离开，对吗?”严老师非常熟悉各种方案的特点，看样子是明白了谢正的设计思路，明白他是无心之举。

“严老师，你真是好记性。那天我女朋友突然生病，需要急救，我着急去医院，没听完。这手术搞得我最近情绪都不好，方案完了找您给检查一下。”谢天谢地，严老师还记得自己那天是半路离开。

“恩，人怎么样?”严老师客气的问候一下。

“人命保住了，不过可能落下终生残疾。”谢正不得不说的严重点，否则真是说不同的事情，好在公司没有人知道自己和俞可可的关系。

“你啊，怪不得最近看你发焉呢。几个老板们还在开会，我这趁空给你打个电话，确认一下原因。”严老师没有点名有人怀疑的事情，但是谢正心里明白。

“产品这么新，我这真是疏忽，可不是像有些人说的投敌卖国。严老师，您给我做主啊。”谢正赶快和严老师使劲的套着近乎。

“好，我知道，我得回去了。”严老师挂了电话，也让谢正心里稍微有点底气。

“叮叮。”会议室的电话响起来，谢正忙跑出去，大声的把雷越与诸葛和叫进来，没有他们，自己真是不敢面对不知道怎样的狂风暴雨。

“谢正在么?北京，周成。”电话里是周成的声音。

“谢正，长沙办公室。”谢正先应声道。

“诸葛和，长沙办公室。”

“雷越，长沙办公室。”

“严谨，北京办公室。”

“蒋义，香港。”

“徐艳云，南昌办公室。”徐艳云在南昌也被接进来。

。。。。

北京还有产品经理手下的几个人员，也都在电话里旁听着。

“大家稍等，我把国总先接进来。”周成在电话会议里，接进来国顺昌。

谢正连连咂舌，湖南的项目，因为他的一个错误，搞这么多人进来。

“蒋义，你在哪里?”国顺昌一进来，先找蒋义。

“国总，我在香港和James在一起。”蒋义回答着。

“快年底了，你还在香港，好爽啊。”国顺昌先是开了一下玩笑。

“哦，国总，我在这里陪James见Jim，你知道一点也不轻松，还真想回北京和大家在一起。”所有人都在电话会议上轻轻的笑着，陪James见全球总裁真的不是什么好玩的事情，谁都清楚。

“好，那我们就长话短说。你这手下是干吗吃的，一年就这么一个单子，两个基本的方案都做不好。”国顺昌上来就炮轰谢正，没留一点余地。

一句话说明重点

谢正听到矛头上来就指向自己，心不由得沉到谷底，可也真的是有口难辨。

“是，国总，都怪我管教不严，回去一定要严加管教。”

听到蒋义是替自己挡一刀，谢正感觉自己又慢慢爬上来。

国顺昌听到蒋义这样的回答，口气也跟着缓和下来，没有深究下去，把话题转给严谨。

“严老师，您来主持会议吧，这到底是怎么回事?”

谢正忙用最简单的词汇，在三秒内，用二十个字先说明重点。

“这是目前为止能和设计院达成一致的唯一方案。”

电话里所有人都沉默了，谢正暗自为自己捏把汗，因为他把责任推一半给设计院，这个大家谁都没有话讲，事情只有自己最清楚。

三秒，二十个字，先堵住大家的嘴。

谢正感慨自己的基本功还没丢，多亏日常的勤学苦练。

“我刚刚给大家发份邮件，里面有我设计的各种版本方案，因为要考虑到和惠普方案的平衡，最后设计院才同意了这个版本，也是唯一同意的，但是当时的确没有考虑到鲸鱼最高配置成本的问题。这也是第一次头鲸鱼的标，没有经验，请大家谅解。”谢正通过电话会议，揣摩着大家的感觉，有限的承认了自己的错误。

“严老师，这就是你的问题，难道没有培训么”国顺昌又转向严谨。

[奇]“培训那天，我家人出事故，进医院急救，我没有听完，对不起。”谢正忙把责任揽过来。

[书]“国总，这个方案给用户给得比较早。。。。。”严老师说道。

[网]“对，因为时间的问题，产品刚发布，就给客户设计方案。。。。”谢正意识到这个也是个原因，忙接一句。

“谢正，你别打断，听我和国总讲完。”严老师客客气气的拦住谢正。

“国总，这个是全国最早给用户建议的鲸鱼方案。产品部在培训的时候和大家强调了这一点，但是不知道这么快就会有项目发生，因为我们只有投标时间，没有销售给客户递方案的时间。我们已经准备好公布新的路程，所有鲸鱼的方案需要先报产品部门审批后，才可以递交到客户手里的，这个流程需要公司批准，所以还没有公布出来，湖南的事情对于大家也都是个教训，下面产品不会和全国鲸鱼项目的销售经理逐一确认，防止类似事情的发生。”严老师不紧不慢的把话讲完。

谢正不禁暗自佩服，自己的功力还是差很多，严老师的话滴水不漏，没让人抓住把柄，同时还给出解决办法，潜台词是责任在公司对流程的审批，IBM审批类似流程之慢，大家都是理解的，谁又能怪罪IBM呢。

“哈，要防止类似事情的继续发生，严老师，我们单独谈一下。”国顺昌听到这里，挂了电话，严老师和徐艳云等人也纷纷推出电话会议，只剩下周成和雷越等人。

“雷越，我去不了长沙，国顺昌要求我在北京驻守，随时等候传唤，这会捅大篓子了。”周成在电话上和雷越沟通着，两个人都避谢正而不谈，怕影响他已经脆弱无比的心灵。

“公司怎么看这个事情?”雷越焦急的问道。

“James和Lucas都已经知道这个事情，一会儿肯定还有会议要开。”周成在电话里直摇头叹气，大家都没能明白在北京陪老大们开这种会，真是活着比死还难受。

“哎呦，这么大问题，成本到底增加多少?”产品成本是最高机密，只有James等有限几个老板才会知道详细数据。

“按照集采折扣，我们整整贵惠普一倍。听严老师说，如果想赢单，只能到亚洲总部批，已经过了James的权限。我他妈后悔死，为什么不和你们一起去长沙，为躲James得review，在北京多呆半天，现在好，被他妈所有的老板review。”周成满口脏话，一改往日的老好人形象。

四千万人民币的项目?要到亚洲区审批?要知道IBM一年的销售额可是接近上千亿美元，四百万的项目连九牛一毛都算不上，看一眼邮件都算是浪费时间。

雷越颓然的靠在椅背上，懊悔的直砸自己的额头，谢正更是小心的使劲夹着，连屁都不敢放一个。

打一单丢一单

周一 晚上九点

天已经完全黑下来，会议室里没有一丝亮光，三个人死一般的沉寂，没有人愿意去碰一下那个泛着微弱荧光的电灯开光。大家都在黑暗里静默的对望着，空气里只有电脑硬盘偶尔会咯吱一下，提醒着时间的流逝。

谢正脑海里乌七八糟的闪烁着各种画面，俞可可病床上那张毫无血色的脸、雷越飞机上的闭目养神、蒋义在公司楼下那一点点掐灭的烟头，甚至是师媚在床上那失望的眼神都在脑海里飞速的闪现着，[奇+书+网]让他感到昏天黑地、头晕目眩，浑然忘记自己身在何处。

“叮叮。”会议室里的电话又响起来，打破死一般的寂静，大家都忙睁开眼睛，诸葛和抢先打开会议室的灯。

“雷越么，我是周成。”

“对，这里是雷越。”

“Lucas三十分钟后要亲自Review湖南的项目，要求全国相关老板全部在线，所以我们需要先和国总开个会商量一下。”周成的话里透露着无比的紧张。

三个人互相看一眼，雷越脸上表情变得无比严肃，这几乎是从来没有发生过的事情，尤其是为一个小小的湖南。

“好吧，我们长沙这边随时OK。”

照例，刚才电话会议里的人又全部都拨进来。

“雷越，你给个说法吧。”国顺昌的口气很是不客气。

“国总，您需要哪方面的信息?”雷越虽然看得出紧张，但还是不慌不乱的回答者。

“Lucas要Review湖南，想知道为什么变成这个样子，还有下一步到底应该怎么办?”电话里得国顺昌口气上大有责怪雷越的感觉。

谢正刚想张口，被雷越的手势制止住。诸葛和也走过来，死死地按住谢正，不让他走到电话前。

“国总，刚才的方案的情况我们已经讨论过，我会亲自和Lucas汇报。现在客户关系的层面已经没有什么工作要做，至于价格，就请公司定夺。”雷越不软不硬的回答，让整个电话会议里充满火药的气氛。

“哼。”电话里传来国顺昌一声轻轻的鼻音，表示自己的不满。

“那蒋总，你们STG想怎么处理这件事?”国顺昌继续用骄傲的口气说道。谢正懊悔的用手死死的掐住拳头，指甲深深嵌到肉里面。

“国总，现在这个情况，根据我们的价格分析，就算到James审批的价格底线，也肯定会高出惠普更多，基本没有赢的可能。严老师，我在香港，明天就飞回来，麻烦你给国总和我重新发一下你做的价格分析。”蒋义表述一下事实，没有正面回答国顺昌的问题。

“国总，我这里有做好的价格分析，现在您应该收到了。”严老师把价格分析发给国顺昌。

“我看一下，你也发给周成一份，好让他给我讲解一下。”看来周成就坐在国顺昌的身边。

“好。”严老师又发一份给周成。

国顺昌和周成小声的讨论起价格分析来，电话上所有人都静默的等待着。

慢慢得国顺昌的声音越来越大。

“这还投什么，不是等于把项目交给惠普么。什么他妈客户认定的唯一方案，这不是去送死么?”国顺昌的声音越来越大。

“雷越你这工作怎么做的?都这样了，让我怎么和Lucas解释。”国顺昌的声音越来越大，已经开始对着电话大吼起来。

“这么大一个移动，打一单丢一单。就剩下这么一个湖南，还没打就已经丢了，让我怎么和Lucas解释，雷越，你说?”国顺昌啪的拍了一下桌子，让所有人都吓一跳。

“国总，这个事情主要是因为我。。。。”谢正深感罪责深重，实在按捺不住，猛地站起来，凑到电话前，准备把责任都拦在自己的身上。

“诸葛和，你把谢正拉出去，不要打断电话会议。”雷越瞪圆双眼，一把把谢正推到诸葛和的身上，顺势把电话调成静音。

诸葛和也抓住几近失控的谢正，连拉带拽的把他拖离会议室。

“小谢，你出去，现在不是你自己揽责任的时候。”雷越怒视着谢正被诸葛和拖出会议室，然后把诸葛赫拉回去，关上会议室的木门。

自己挖的陷阱

谢正浑身颤抖着不知道该如何是好，使劲的攥着桌子上的纸杯，水顺着指缝滴到地毯上，一点点洇成血的形状。

隔着厚厚的玻璃门，他能看到雷越在仔细的讲解着什么，诸葛和在一旁不停的踱步，而声音却是一点也听不到。这么看一会儿，他忽然感觉一阵的天旋地转，浑身瘫软无力，这才意识到自己刚才实在是太紧张了，神经一放松就站不住了。

他来到卫生间，用冷水反复刺激自己几次，看到镜中凌乱的头发和一脸湿洇洇的水渍，他默念自己的口诀，钻戒、刀子、控制、钻戒、刀子、控制。

是的，这个时候一定要控制住自己，不能荒也不能乱。

当他正在卫生间深呼吸，调整自己的时候，诸葛和进来了。

“谢正，你没事吧。”

“我现在没事，洗把脸，好多了。”谢正使劲的甩甩头，对着镜子，把头发和脸上的水渍都擦拭干净。

“会开得怎么样?”他问道。

“没什么，大家都在讨论一会儿和Lucas怎么说。你也别责怪自己，谁还不犯个错，而且这是鲸鱼的全国第一单，谁知道会是这个样子呢。再说，这破单子，根本都没赢的希望，丢了也没啥，好，别想了，一会儿你进去，什么也别说，听着就行。”诸葛和走过来，使劲的搂一下谢正的肩膀，帮助他稳定住情绪。

“不是责怪自己。你知道么?我最不爽的是让国顺昌抓住辫子，这里面牵涉很多人的斗争，单子输了没关系，如果这是被利用，我会对不住很多人。”谢正彻底的擦干脸上的水，继续说道。

“单子谁没输过呢?但要输得心服口服，就算我错，大不了把我斩了，可现在是讨论应对策略的时候，咬谁也没用。”谢正慢慢的恢复清醒，大脑的思路也清晰起来。

“好，你冷静就好，刚才你脸都白了，所以雷总让你先出来。差不多，我们一起进去吧。”诸葛和拍着谢正的后背，安慰两句，和他一起来到会议室门口。

“你把手机静音，进去以后什么也别说，听着就好，明白么?”诸葛和又不放心的看看谢正。

谢正掏出手机，静了音，冲着诸葛和点点头，意思自己完全冷静下来。

两个人一起推门进入会议室。

“蒋总，你确保你搜下的人没问题么?”听上去，国顺昌正在怀疑不是谢正出卖整个团队。

“国总，我是雷越，我相信谢正没有问题。”雷越先是替谢正挡一刀。

“恩，谢正老实人，一直都没啥问题，谅他也没有那个胆子，也没有这个智商。”蒋义关键时刻还是挺住了谢正。

雷越仔细的看看推门而入的谢正，确信他已经彻底冷静下来，就挥挥手，示意他坐远一点，不要胡说。

谢正深深的吸一口气，在会议实力，找个最远的角落坐下。

“好吧，你们想好价格策略后，我们再开会。”国顺昌和线上的几个人又聊几句，结束了电话会议。

严谨发给前线队伍新的价格分析表。

“谢正，请你明确的告诉我，你现在是理智的么?”雷越挂上电话，看着躲在远处的谢正。

“老大，我现在很理智。”谢正点点头，小声的回应到。

“那好，你现在就和产品经理再确认一遍新的价格分析，不要再犯错。”雷越走过来，使劲的摇晃着谢正。

“知道。会上怎么定的，我还需要做什么?”谢正走到电脑前，想想，扭头问道。

“你什么也不用关心，就好好的把价格分析做了，其他的事情我来应付。”

“诸葛，来，我们到另外的会议室，不要干扰谢正。”雷越与诸葛和离开会议室，让协整一个人安静的计算价格分析。

根据产品经理提供的新数据，谢正重新计算一遍价格，看看最后的结果，他也无语了。根据这个数字，国顺昌的反应并不算很夸张。

如果按照集采折扣93%计算，IBM的价格足足高出惠普一倍，等于是八台普通鲸鱼。

如果按照普会在浙江的价格低10%倒推，等于是正常价格的97.5%off.

97.5%off!!!!

只有集采价格的35%

如果在计算进来红鸟和新天的利润。。。。

谢正不敢正视眼前的数字。

“严老师，你看我算的这个数据没错么?”谢正看到最后计算的结果，首页不由自主的哆嗦起来，小小的湖南，要这么深的折扣，真的等于去送死。

“没错，唉。”电话那边的产品经理严谨和谢正算出同样的结果，她叹口气，没有说什么。

“这是什么新产品，就算是我没犯错，那也不好卖啊。”谢正苦笑道。

“是，根本就没让你们卖。”严老师的口气虽然比较温和，可是等于是在判项目的死刑。

“有没有别的解决方法?”谢正又仔细的看遍标书，希望能给自己找出一线生机。

“除非你们能改客户的设计，让惠普卖八台，或许还是有希望的。”

“标书都发了，一周后，就交标，那有可能。”谢正摇摇头。

“那就看你们的智慧，没有什么是不可能的么。”

最熟悉产品的严老师也无计可施，看样子帮不上任何忙。

看着厚厚的标书，谢正意识到正视自己自作聪明的把六台改成四台，给自己挖下一个万劫不复的陷阱。

“梆、梆、梆。”

他不禁用脑袋使劲的磕着桌面，希望自己能马上迸发出扭转乾坤的智慧来。

“谢正，和严老师沟通的怎么样?”雷越与诸葛和听到会议室里的声音，忙推门走进来。

谢正抬起头，用绝望的眼神看着雷源，缓缓的把电脑推到他的面前。

“啧啧啧，不会吧!!!”

雷越看到后，不由得也吓一跳，使劲的砸舌头。

“这也难怪国顺昌发脾气，恩，让我好好想想。”雷越把谢正的电脑拉到自己的面前，逐条查看起来。

“情况多严重?”诸葛和小声的问道。

“0.25折，也就是集采折扣的三分之一，亏太多了。”

“0.25折?我一直都不明白IBM把报价高那么高干嘛?”诸葛和一直没有搞明白IBM的报价体系。

“美国没有，只是中国这个样子。这还不是为了方便销售做回扣，帮客户洗钱，外企都这样。对了，刚才老雷说什么?”谢正小声的问道。

“没说啥，没有什么好办法。”诸葛和撇撇嘴。

“谢正，我问你，你认为惠普会知道IBM的这个成本问题么?”雷越看完整个报告，回头问道。

谢正忽然明白为什么方案这么顺了，惠普肯定是知道IBM新产品的这个问题，这个成本的增加比什么都有杀伤力。

看着谢正恍然大悟的表情，雷越也明白了他的想法。

“惠普根本就是知道我们的成本问题，所以才放过你的方案，对么?”

“这个，这个，我也不清楚。”谢正额头上的汗下来了，自己给自己挖个陷阱，再自己跳，没有比这个更傻的事情。

“请你站在专业的角度回答我，惠普到底会不会知道。”雷越大声喊道，唯唯诺诺的谢正终于让他发怒了。

“我认为他们是知道的。”

雷越与诸葛和对视一眼，如果惠普知道这个问题，那IBM价格可怎么投，涨一倍?

两个人看着已经乱成一团的谢正，摇摇头，走到角落里商量一会儿。

“如果惠普不知道，按照浙江的价格投。。。。”

“对，我们不能冒一点点风险。。。”

“记住，不能让冯治国知道这个变化。。。。”

谢正也无心听他们在讲什么，不断的平息着自己的呼吸来稳定情绪，可是那该死的抑郁感觉却偏偏又涌上来，让自己的大脑如一潭死水，根本想不出个所以然来。

老大请扛住

叮叮，会议室的电话铃声打破办公室死一样的寂静，雷越忙快步接起电话，诸葛和把死人一样的谢正拉远到一边，不让他参与进来。

“雷越，我是周成，Lucas打电话来，希望能了解一下情况，你们那边怎么样?有什么结果么?”

“我们分析一下，不能赌惠普知道IBM成本增加，还是应该按照原来计划的价格投。”

“那就相当于97.75%，上次国税的价格都没这么深。”

“那怎么办，总的压一头，宁肯和公司内部赌一把，也不能到客户那里去博。低价输，我们也认，如果高价输，肯定又被他们骂我们愚蠢，怎么不要价格。”

“好吧，我支持你。妈的，不要向广东一样，赢了我们肯定是SB，输了还是说我们SB,怪我们当初不坚持，这回我们就坚持到底，死也死个痛快。”

雷越和周成两个最后商定，不去考虑高端成本增加的问题，维持原有的价格体系不变。

在所有人都报道一遍以后，周成把Lucas的电话接进来。

“国总，我想先知道一个事情，这次是不是内部有人做错事情，就像广东一样。”Lucas已经快五十的人，说话非常缓慢，给人无比大的压力。

“恩，我现在在北京，还得请前线的雷越来回答，，他最清楚。”

国顺昌居然躲了，谢正与诸葛和两个人都皱皱眉头，这时候老大如果躲，就等于把下面推上死路。

两个人看着电话机前眉头紧锁的雷越，看他会怎么样处理。

雷越正正领带，对着电话站起来，就像是Lucas已经站在他的面前。

恩，恩，他清清嗓音，用正式的口吻说道。

“Lucas，我是雷越，现在正在长沙办公室。刚才我们已经开过内部会议，确信没有人犯类似广东的错误，不过我们前线销售团队在沟通上的确产生了食物，在客户端推并不熟悉的新产品鲸鱼，本来客户的方案是由前线销售团队设计的，我们浪费了这个大好机会。”

雷越一字一顿的完成讲述，然后严肃的瞪着电话，等待里面的回音，没有理会一旁紧张的两个人。

“恩?”显然Lucas听到这个消息也是很意外。

“雷越，你的意思是湖南客户的标书，是我们自己人设计的，对么?”

“对，湖南的整体方案就是IBM设计的，并通过关系，交到客户的手里，并由客户发出的。”

电话线上有了短暂的沉默。

“那说明移动湖南的客户关系做得不错，今年我们投标，在移动一直是被动挨打的。”Lucas的口气缓和一点。

谢正打出一口长气，用右手拍拍自己的心脏，他看到一点点黎明的曙光。

“但是他们设计的方案，同样性能下，成本是惠普的两倍。”国顺昌这时候，突然插进来，倒戈向无比紧张的长沙。

“操。”诸葛和先是控制不住，无语的骂了一句，暗暗地攥紧拳头。

雷越飞快的把电话按到静音上，他也控制不住自己的情绪，使劲用手拍着额头，不断的稳定着自己。

“这他妈什么意思?不表态还不行么，怎么还能踹一脚呢?这他妈什么人?”谢正几乎要蹦起来，瞪大眼睛，小声的骂道。

“蒋义，这就是你们部门的问题，为什么是这样?”Lucas刚刚放松的口气又严肃起来。

“Lucas，我刚才和美国通过电话，他们也碰到类似的问题，还没有好的解决方法，这个鲸鱼有很多的新技术，中国这边的销售的经验

还需要积累。”蒋义和Lucas的私人关系非常好，说话的语气还算是放松。

听说美国也出现类似的问题，Lucas也就没有说什么，因为产品信息他们知道的更早。

类似的问题!谢正心里明白蒋义玩个文字游戏，关键时刻还是挡住压力，诸葛和兴奋得向谢正举起大拇指，意思是你的老板可真够意思，他也感觉到了。

“恩，不要再犯类似广东的错误。雷越，你下一步准备怎么办?”Lucas没有就问题深究下去。

“移动湖南是惠普的Golden Account(黄金客户)，IBM已经好多年在这里颗粒无收，所以我们不能冒任何风险，We must Price to win(我们必须价格取胜)，我们希望维持原有的价格策略。”雷越一字一顿的对着电话说道，谢正听到这里心一下子好像被刀绞一样，价格分析表上的折扣，他都不忍心多看一眼，因为从来没有听说过公司会批准这样低的价格。

“Price to win.”

Lucas重复一遍，继续说道：“蒋义，成本分析报告有么?”

蒋义回应道：“Lucas，我和James在香港见Jim呢，让严老师给您发一份吧。”

Lucas在电话里轻轻得乐了一下，James的工作风格他也是知道的。

“Lucas，我是严谨，我现在就把报告发给你。”严谨接过来。

“大家稍等。”

电话里一大段的沉默，显然Lucas静音自己的电话，和人讨论其价格文件来。

“严老师，我咨询个问题，惠普是否知道鲸鱼高端产品的成本增加问题?”

“恩，我们在中国还没有投过标，但是我相信他们美国公司肯定会知道的。”

“好，那我满招最坏情况考虑，中国也知道了，那我们为什么要维持原有的价格策略不变呢?”

Lucas也看出来，如果鲸鱼成本上升一倍，那惠普就根本不需要投低价，以此倒推，IBM自然也不需要维持原有的价格。

雷越皱着眉头，捂着胸口，没有回答问题。

“蒋义，我问你，惠普今年在移动的价格策略是怎么样的?”Lucas转向蒋义。

“惠普一直采取的都是低价策略，通过浙江和广东的项目来分析，浙江的价格比我们低12%，广东比我们低一百万，移动这个客户主要还是以价格为判断标准。”蒋义简单扼要的讲明惠普在移动的价格策略。

“徐总，你在当地怎么看移动湖南呢?”徐艳云一直也在电话线上。

“我同意蒋总的观点，我们和湖南客户的关系也不好，价格肯定很重要。”徐艳云采取的是坐山观虎斗的态度。

“方案做错，客户关系又不好，如果湖南这个样子，我建议标就不用投了，没有任何意义。”

嗡~，Lucas推出了电话会议，忙音传到大家的耳朵里。

雷越颓然的坐在椅子里，手捂着胸口，半天没有说话。

谢正感觉自己的耳朵好像失聪一下，有几个字忽的就跳过去，没有让耳膜产生振动。

“Lucas最后一句话说的是什么?”他小声的问诸葛和。

“他说不用投了。”诸葛和不耐烦的重复着。

不用投?

他能决定不让大家投标?

谢正明白这种会可不是在开玩笑，老大们都说一不二的。

看着颓然坐在椅子里的雷越，他也不敢说什么，这一切都是因为自己而起的，只好示意诸葛和上前去。

“雷总，你没事吧。”诸葛和看着一脸凝重的雷越，也不知道要说些什么好。

“没事，没事。”雷越深深的吸口气。

“好，我们吃饭去吧，回来好干活，别被这件事情干扰到。”雷越起身，收拾一下，独自一人走了出去。

两个人你看我我看你，也忙起身跟上脚步。

第十五章 玩命的老板

不能就这么遗憾终生

周一 晚上十二点

叮咚，电梯把三个人带到真实的世界，一片的车水马龙和潮湿的江水味道。

看到眼前一派繁忙的生活景象，三个人都轻轻的舒口气，紧张的心情也放松下来。

“雷总，我觉得Lucas是在逼我们，考验我们，这么大一个湖南，哪能说不投就不投呢，您说呢?”

“唉。”雷越叹口气，看着眼前小心翼翼的谢正。

“谢正，你惹了多大的麻烦。”

“是，是，这都怪我。”谢正忙不迭的点头称是，顺势给雷越与诸葛和倒满满的浓茶。

“你说的没错，Lucas是在逼我们，其实这个也未尝不是好事情，我们要仔细想一想。”雷越点着一根烟，深深的吸了一口。

“对，对，对。我也觉得这是个好事情。”谢正频频点头称是。

听到这里，谢正心里少许安慰些，再来饭店的路上，他也想过，如果利用这个机会甩个低价，也可能打惠普个麻痹大意。

雷越静静的吸完烟，放松自己，靠在椅背上，笑呵呵的对谢正说：“你说说看，怎么就是好事情。”

“如果我们在湖南能出乎意料的甩出个低价，可能会打惠普个措手不及。”谢正端正姿势，把抑郁症放到一边，拼命的调动起自己的脑细胞。

“诸葛和，你怎么看这个事情呢?”雷越没有对谢正的话发表意见，转向一旁的诸葛和。

“谢正说得有些道理，但是IBM高一倍投标，超出客户的预算不说，也等于是把单子送给惠普，那投标就真的没有什么意义，惠普也不会这么傻吧。”

诸葛和的话，一下也打醒谢正，自己的分析的确是太乐观，他在桌子下暗暗的拧自己一把，这无处不在的抑郁症还是制约自己的灵感发挥。

“雷总，我有个问题，在IBM，这价格审批到底谁说了算?”诸葛和因为到IBM后，一直没有机会过一遍IBM的内部流程，所以到现在也还是不清楚。

“通常ISU部门提申请，STG做审批，渠道部门决定代理的利润，一般项目蒋义或者James就可以批。”雷越回答道。

“如果James批不了，就要到亚太区去批。”谢正接过来，这是自己部门的事，他最清楚。

“那Lucas能决定什么?”诸葛和还是有点晕。

“他算我们ISU的人，今年被指派负责移动，所以现在提价格申请，也需要它的许可。”雷越解释道。

“Lucas不对产品的利润负责，只对客户负责，对吧?”谢正确认到。

“恩，虽然他这个级别是考核利润的，但是这个项目对于他来说不是很大，利润肯定不是他考虑的主要因素，赢单肯定是第一要素。”雷越回答道。

“我问问，我请你们给我参谋一下，现在这个情况下，你们认为惠普到底会投多少，前提肯定是他们已经知道鲸鱼的成本问题。”

诸葛和摇摇头，把头转向谢正，他对这个没有什么概念。

谢正也犯了难，不由得闭上眼睛，手指使劲的按着太阳穴，脑海里想象着惠普各个决策脸上的人的不同需求。

根据他最新打探到的消息，惠普新总裁胡彪在全国推行他在尔戴一贯奉行的低价策略，移动中国区经理溥庆的确是准备退休，转被投资移民澳洲，而不是一早传说的美国，今年就是他的最后一年。。。。

移动湖南肯定是溥庆的收工之作，在项目尾款还没收上来的时候，他应该已经离开惠普，失去了自己的控制力。。。。

IBM连输浙江和广东，肯定会誓死力拼湖南，他溥庆肯定也会料到这个结局。可是鲸鱼的成本又干扰高层的决定。。。。

谢正怎么分析，都觉得如果自己是溥庆，肯定会采用低价策略，为自己在澳洲养老留点清闲日子。可是关系这么好的湖南，又有谁会放掉这么大的一块肉呢?他干，底下的人也不一定干。

忽然他猛地拍一下自己的大腿，自己怎么能忘定价的根本呢?

这个单子的价格是由客户的需求决定的，受惠普决策者需求产生的价格影响，由IBM和惠普构成相对垄断，移动湖南的预算是上限，和成本无关。

“雷总，我认为站在惠普的角度想，湖南这么好的关系，他们肯定是要拿下的。他们不会计算IBM的成本因素，这个谁都算不清楚，但是他们知道IBM输无可输，这单肯定拼了。如果IBM比移动浙江低

10%，我认为他们会比我们再低10%，就算价格持平，我相信也肯定是他们赢。”

谢正一边说，一边也明白了自己现在的需求，劝说雷越投低价，越低越好。惠普到底怎么投，天知道。

“现在这个状况，我们应该申请投标价格低于浙江20%，反正已经这样。他Lucas提前进来，最主要原因肯定还是因为这是移动全国最后一单。您刚才也说，他现在最关心的是赢单，而不是利润。”谢正说完这段话，长出一口气。

的确，现在如果因为价格高而输单，那大家都白努力，自己的错误也会被无限放大。

如果因为价格低而赢单，自己大不了挨批一顿，雷越也被骂胆子小而已。

如果因为价格低而输单，那就更输得心服口服，自己的错误也没什么关系。

局中人没有人会公正的考虑问题，都会给予自己的需求而下决定，然后再附加上相关的理由。谢正现在的需求就是让湖南低价投标，减少因为增加成本这部分错误对自己造成的影响。

低20%的理由让雷越与诸葛和都倒吸一口气，因为现在成本已经高高在上。

“谢正，现在不是你要低价弥补错误的时候，事情你严肃的思考到底价格怎么投，不能一味的降价。”雷越脸上也收起刚刚浮现的笑容。

谢正又使劲的拧一下自己的大腿，钻心的疼痛让自己的大脑一下变得清晰起来，是自己不下这个生死局，否则一个小小的湖南，怎么

可能大家这么关心呢。

雷越的需求是什么?赢单。

Lucas的需求是什么?赢单。

大家都没退路。

“我不是一味的降价，而是移动真的不能再输，千万分之一的几率都不能有。Lucas进来review项目，也是因为湖南不能再丢，对么。”

谢正的话，正好打在雷越的心坎上，是的，无论什么理由，谁都承担不起输单的责任。

“我们应该坚持提20%的价格申请，如果因为高价输单，那是他Lucas的责任，和我们就没关系了。我承认，方案是做错了，可是不能在错误的方向继续狂奔，对么?”

谢正越说越激动，已经手舞足蹈起来，餐厅里几个人的目光都被吸引过来。

“如果因为价格低20%，我们还输，也只能心服口服。现在就是比拼IBM和惠普两家公司的信心和资源，我们如果为公司内部的斗争，而丧失信心，那就真的输了，不用投了。”

“谢正，小点声，小点声。”诸葛和起身按住手舞足蹈的谢正，示意餐厅里有人会听到他的谈话内容。

“惠普没有道理没放过关系这么好的湖南，他们也知道我们现在是输无可输，大家就拼呗。”谢正站起来一圈砸在桌子上，根本没有理会诸葛和伸过来的手。

“雷总，无论如何，浙江和广东的输单已经给大家一线生机，公司肯定会为湖南开绿灯，所以无论怎样，如果因为价格高，而输湖南，我相信在座各位都会遗憾终生的。”

谢正终于发泄完了，他知道现在自己如果不坚持，输单带给他的结果，肯定是去找高飞混了，国顺昌在浙江怎么干的，大家都很清楚。

雷越一直没有说话，甚至已经闭上眼睛。

诸葛和跑到桌子的对面，生生把几乎疯狂的谢正按回座位。

“谢正，谢正，这里可能会有惠普的人。”诸葛和的这个提醒，让谢正清醒不少，环顾一下四周，确信没有问题，才安静的坐下来。

雷越慢慢的睁开眼睛。

“好，我清楚。下面，你们就不要考虑价格的问题，我来处理，我要求你们认认真真的把应标书做完，绝对不可以出任何一点纰漏，不能让客户抓到一点点把柄。”

诸葛和虽然没有说什么，但是谢正还是看出来，他是肯定赞成投低价的，他也输不起。

三个人结帐后，默默的回到办公室。

雷越约好冯治国在酒店见面，沟通一下客户的最新变化，剩下谢正与诸葛和两个人一页一页的准备应标书，两个人一夜无眠，只想着赶快做完文档工作，后面还要面对公司内部残酷的血雨腥风。

中国第一单

周二 上午十点

第二天，雷越一早就来到会议室，为辛苦一夜的两个人拿来一些早点，他也是一脸的疲惫。

在吃早点的时候，谢正终于忍不住了。

“雷总，冯治国哪里有什么新闻?”

“你现在不需要考虑这个问题，仔细的做你的标书，再出错，谁都包不了你。”雷越瞪了他一眼。

“雷总，我们这不是吃东西么，您也给我们两个放松放松。”

诸葛和也跟着劝说着：“您不说，我们做标书心里都不踏实。”

“恩，冯治国认为IBM肯定要低价，移动湖南历来都是低价者中标。”

“他不知道成本增加的事情吧?”谢正插一句。

雷越点点头，虽然方案出错的事情让大家提前上断头台，但也不能让新天的人知道。

“你们别想这些，现在的任务就是仔细的把标书做完，绝对不可以再出错。”

吃完早点，放松一会儿，两个人开始战斗，雷越回去休息，他也是整夜没有睡觉。

“谢正，你方便么，我们和蒋义开个会。”刚刚九点，周成的电话就打进来，蒋义已经连夜飞回北京。

诸葛和给谢正鼓鼓劲，示意他无论如何要挺住，自己到一边忙去。

“谢正，现在请你清清楚楚的把这个方案的来龙去脉讲清楚，不要错过任何一个细节。”蒋义一反满口的江湖味道，认真的说道。

谢正就从自己在北京见到新天万研那天开始，一点点的讲起。

“好，我现在问你，为什么没有采用六台鲸鱼的设计方案。”蒋义一步步的追问着细节。

“虽然这样对我们最有利，但是我认为四台可以和惠普的方案势均力敌。品牌优势也不会太明显，防止用户翻盘。而且，本来我以为惠普肯定会通过渠道修改此方案，这样就知道惠普到底是想打哪张牌，好让ISU去做工作，没想到方案很顺利的就被发了出来。”

“恩，你是不知道鲸鱼成本的问题，但是惠普确实清清楚楚，所以将计就计，可以这么理解么?”

蒋义的问题事无巨细，因为大家都知道这件事情已经捅到上面，一个地方照顾不到，就可能殃及九族。

“没有证据证明惠普是这样理解的，只能假设。”

谢正明白在IBM将任何事情都要有证据，没有证据的推理是不成立的。

“那我问你，为什么没有和客户进行技术交流?”

“第一，鲸鱼的产品太新了，如果客户反对我们投鲸鱼，用老型号就更被动了。第二，客户一直也不给机会交流。”

“现在你们的价格是怎么决定的?”

“我一直在建议雷越投标价格要低于浙江的20%，才能确保有足够的价格优势。”

“他同意么?”

“目前为止还没有发表意见。”

“新天的10%是谁决定的。”

“新天提出来的，一直是雷越在负责。”

。。。。。

谢正隐约的感觉到风暴来临前的乌云压顶，蒋义从来都是让底下放手去做，这么细的review项目，也是绝无仅有，大家肯定都是为面对James、Lucas，甚至更高级别的经理的review.

“好，手机随时开机，我和周成再商量一下。”

“蒋义，新天没有问题，我见过冯治国。。。”

电话再挂上的瞬间，谢正听到蒋义和周成已经激烈的讨论起来，他使劲的伸长耳朵，可是电话断了。

下午，雷越洗漱完毕，精神看上来好很多，来到会议室，两个人正一字一字的做着应标书。

“有什么需要我帮忙的么?”雷越看看大家的进度。

“雷总，无论如何，这次的投标价格肯定不能泄露出去，所以新天应该把他们的文档提前交给我们，公章、财务章都要提前拿给我们，最后是由IBM封装所有的文档，递交到客户手里。如果新天的人在走漏价格，我们就完了，他们每个人都和惠普很熟。”诸葛和还是忙而不乱，提醒大家。

“好，这个事情我来处理。”雷越记下来。

“谢正，你呢?”

“有臭豆腐么，我饿坏了。”

“少贫，赶快干活，下午四点之前把正式的价格申请发出去，James要review。”雷越的话，不禁让两个人都放下手中的活，回身看着面无表情的雷越。

“雷总，价格申请多少?”James要review,谢正的心一下吊到嗓子眼。

“比浙江低10%，新天10%，红鸟1%”

分销留1%，这等于是没利润，只有业绩。谢正用将信将疑的眼神看着雷越，心里话：红鸟干么?

仿佛是看穿了谢正的心思，雷越点点头说道：“我已经和新天商量好，中标后，他们会和红鸟签背靠背的协议，全款付给他们，这样红鸟一个点的利润，已经不能再少，新天的10%是绝对不可以再动的。你就这么提吧，有任何问题，我来。”

“比浙江低10%，还是有风险，这种价格，惠普肯定能猜得出来，他要是比我们再低10%怎么办?”谢正也想明白了，这个事情闹得这么大，自己就坚持劝说雷越低20%到底吧，死也落个痛快。

当雷越不在的时候，谢正也与诸葛和攻守同盟，自己会坚持要低价，诸葛和不反对、不支持，留到最后表态。

“我们这个单子，无论如何都要到James这个级别以上去审批，10%、20%对IBM没有任何差别，价格低肯定对我们有好处。我有过几次类似的经验，知道怎么对付老板，你听我的就好。”谢正一边做应

标书，一边劝说诸葛和别参与价格斗争里面来，因为他的和事老性格很可能两边倒。

“好吧，那就你先上，我看着。”诸葛和到IBM以后，还没有经历过类似的场面，决定离场观望。他殊不知谢正也没有经历过，只不过他的头已经没有，俨然已是拎着脑袋上了。

“谢正，我昨天晚上和周成还有严谨沟通过，目前为止，和湖南同样规模的项目，惠普最深的折扣就是在浙江投出来的，所以我们断定这个折扣就是他们中国区总经理的审批底线，湖南这种历史状况，他们没有任何道理会申请亚太区的折扣。

雷越严肃的看着谢正，说得有理有据，让他也一时语塞。

“那惠普就那么简单的投个浙江的价格，让我们低价中标?他们肯定能猜得出来，IBM要血拼湖南。”谢正也将不出什么道理，就咬死IBM在移动的最后一单这个理由不放。

雷越看着近乎耍赖的谢正，终于也忍不住。

“谢正，这话谁说都可以，你就没资格说。我们现在面临的是公司是否允许我们低价投标的问题，成本那么高，再低20%?我们连标都不要投。”

“公司内部怎么都好商量，湖南的客户可是没得商量。”谢正也不敢直视雷越的眼睛，看着窗外，大声的嘟囔着。

两个人正在这里争执不下，会议室的电话响了起来。

“雷越在么?我是周成。”

“我是雷越。”

“老雷，我市蒋义。”

谢正与诸葛和马上都竖起了耳朵，蒋义负责全国的价格审批，重要性不亚于James。

“你们的价格到底想怎么定?”蒋义的口气一点都没留情面，相反充满火药味。

“我昨天和新天的老总也沟通过，最后决定，价格比浙江低10%，新天10%，红鸟1%。”雷越皱皱眉头，他也听出话语里的火药味道。

“老雷，别说我蒋义不够意思，拦着你们。你们知道你现在面临的是什么问题么?根本不是投标输赢的问题，是你们他妈到底能不能投标的问题。”蒋义的话一下升几个八度，俨然是已经火了。

“老蒋，你什么意思。”雷越也是火爆脾气，听着蒋义已经有几分骂骂咧咧的话，脸上也非常的难看。

“告诉你，就这个成本，别说比浙江低10%，就是用基材的协议折扣，这个价格也要到亚太区去批。一个小小的湖南，几千万的项目，我告诉你，你什么都要不回来。”

“你说这话是什么意思，成本问题是你们STG导致的，我们ISU是根据项目的情况作出的判断和建议。”

“老雷，你少说这个。你对STG哪个人不满意?谢正?对，是他的方案做错了，我他妈的马上FIRE掉他，把严老师派给你，有用么?”

两个人都是火爆脾气，还没说上几句，就已经针尖对麦芒的大吵起来。

两个老大已经吵得一塌糊涂，一旁的谢正手哆哆嗦嗦的抓碎了装茶的纸杯，他的小命都被扔来扔去，刚才还坚持20%的建议，早已经飞到九霄云外。

“成本是公司的问题，客户的情况就是这样。现在全国移动就剩一个湖南，公司任何人问下来，我的答案就是一个，移动湖南我雷越输不起，IBM公司更输不起。”雷越额头上的青筋暴突出来，对着电话对方的蒋义大声喊道。

“老雷，你要搞清楚，我他妈是在帮你，让你们至少能去投标。就你现在这个价格，别说James，全世界就一个人能批，他的名字叫Jim(STG全球总裁)。为你一个小小的湖南，你不要脸，我他妈还要呢。”蒋义狂风暴雨般的怒吼隔着电话扑面而来。

谢正感觉自己的心脏不停的在撞击着脆弱的胸口和后背，寻找着任何一个可以逃窜的出口，身体里所有的血液都用到脖子以上，地下已经没有半粒，额头渗着大粒的汗珠，脚却是无比的冰凉。

“蒋义，你不要骂人，项目现在就是这个样子，就算是总裁彭盛名来，我也是这个态度。”

“你什么态度重要么?我不骂你，你现在飞回来，自己去面对Lucas和James，省的我和周成在这里被他们骂。”

“老蒋，Lucas让你去他的会议室。”

电话里，周成小声的说着，蒋义话没讲完，就离开了。

“周成，什么情况?老蒋疯了不成?”雷越听着蒋义离开会议室，忙用缓和的口气问道。

“老雷，真的别怪蒋义，你早走一天，幸福吧，北京都闹翻天了。昨天晚上我们两个人都没回成家，就在公司被老大们一个一个的骂。早上五点，美国的电话就过来，是我给蒋义叫醒的，我昨天就在会议室的椅子上睡的，蒋义和严谨根本没睡。整个晚上，我就负责接各种各样的老板开电话会议，我他妈现在就是一个Coordinator(协调员)。”

周成一副骂骂咧咧、气急败坏的样子，浮现在大家面前。

“哎呦，怎么这么严重，不行，你就赶快飞长沙来吧。”雷越显然也没有想到会闹成这个样子。

“我现在哪还跑得了，国顺昌点名让我留在北京，应付IBM各个部门老板的review，十多年了，从来都不知道IBM还有这么多老板，我他妈现在是生不如死。”

“怎么这么严重?”

“老雷，蒋义说的没错，这鲸鱼还没开卖呢，你这第一单就负GP(gross profit，毛利润)，谁受得了。而且你知道么?因为有几个项目推迟了，所以你这个现在肯定是中国第一单，搞不好还是全球第一单。”

几个人听到这里，都张大了嘴巴，如果湖南是鲸鱼全球第一单，既要负GP投标，也难怪老大们一下子都变得这么紧张。

“不会吧，美国不是已经有客户开始装机了么”谢正终于忍不住，凑到电话前。

“那是IBM的合作伙伴，根本没有竞争对手。真正的客户投标，这肯定是中国第一单。谢正，你还有脸问问题，IBM鲸鱼中国第一单，方案就做错，你现在在JIM哪里都有一号。”

雷越回头瞪了一眼，谢正懊悔的抽自己一个嘴巴，再也不敢言语。

“周成，那你有什么建议?”

“建议，我哪有资格建议，我现在就是一个Coordinator，就负责接电话。”

挂上电话，雷越回头看看身边两个已经无语的人，自己也仰头长叹，靠在椅子上，闭着眼睛，说不出话来。

谢正小心翼翼的打开自己的电脑，眼睛静静的看着应标书，脑子里却是乱成一团，根本没有半点头绪。

诸葛和也安静的坐在一边，会议室突然安静下来。

“谢正。”

“在。”

半晌，雷越睁开眼经。

“不用去管他们，管它第几单，我们该怎么做，还怎么做。就按照我说的做价格申请，比浙江低10%，新天10%，红鸟1%”

谢正根本不敢再提低20%的建议，老老实实的做好价格申请表格，存在邮件里。

“恩，很好，等我打个电话。”

雷越看看谢正做好的表格，自己拿出手机走到会议室外面打起电话。

慢慢的，他的声音大起来。

“对，蒋义，我负全责。。。没错。。。我不是疯了，我也没有办法。。。我也没有别的选择。”

诸葛和悄悄的凑到门口，仔细地听着，谢正竖直耳朵，却胆小的坐在原地。

“谢正，邮件让我看一眼。”雷越猛一推门，走进来，坐在谢正的电脑前，把诸葛和关在门后。

“James的地址要在蒋义的前面，恩，这个字母要大写。。。。”雷越检查完毕后，亲自按下邮件发送的按钮。

谢正隐隐的想要做点什么，可是却没有半丝灵感，刚才蒋义和雷越的对话，真的把他吓到了，事到如此，也只能听天由命。

雷越看着邮件发送进度表一点点的走到尽头，自己也长出一口气。

“谢正、诸葛和，你们首要任务是把应标书认认真真的做完，后面几天，估计是没觉睡。还有，从现在开始，你们的手机卡都要交个我保存。投标前，谁都不能离开这个会议室。”

两个人点头应是，拔出自己的手机卡，加快了标书的进度。

I promise

周二 下午五点

“雷越在么?”不用问，会议室每次电话一响，一定是周成打过来的。

“我在，周成怎么样?”

“老大们都看到你们的价格申请。好样的，坚持住，别被他们他妈的给吓住了，反正就剩这么一单。过一会儿，我把蒋义和James都接进来。”谢正听着自己的老板俨然已经是个接线员，真的不知道是哭还是笑。

“雷越，我是James。”James的声音一出现在电话上，雷越和谢正都紧张的站起来，只有远在长沙的诸葛和有点莫名其妙。

“James，你好，我是雷越。”雷越深吸一口气，回应道。

谢正捂着嘴巴，生怕控制不住，说错一句话。他知道所有老大里面最重要的就是James的态度，只要他同意这单鲸鱼可以放价格，那后面国顺昌和Lucas的态度一定会缓和很多，因为是James在操盘整个鲸鱼的生意，他才是真正的主人。

“我听蒋义和周成讲了一下客户项目的进展情况。因为移动湖南有可能是鲸鱼在中国的第一个装机案例，所以现在所有人都在看着湖南客户的选择。那我想请你帮忙做一件事情。”James的态度倒很是温和，客客气气，但是有着一种不可抗拒的力量。

“James，您客气，您说。”雷越回应道。

“我请你帮忙无论如何赢下湖南，我承诺我本人和STG的任何资源随时都可以听你调用，I promise.”

James点名要赢下湖南!!!

谢正听到这里，不由得瞪大眼睛，只觉得一股热血涌出，打通了浑身的奇经八脉，任何资源都可以调用，那早知道这样就要个低20%多好。

“蒋义和周成，我请他们这几天不要离开北京，随时都听你们ISU的安排，公司内部任何环节和流程，你都可以找他们帮忙，客户那边就请您多费心。”

“雷越，我们STG的人随时听你调遣。”蒋义也给着说了一句。

雷越显然对这个也是大感意外。对着电话说道：“多谢James的支持，我雷越保证一定拿下湖南。”

“还有这个价格要得到亚太区的支持，也需要Lucas的同意，你可能还需要和他沟通一下，有任何问题请随时和我沟通。”

James离开电话会议，剩下雷越和谢正打出一口长气，没想到最重要的一关就这么过了。

“老雷，你好大面子，我可是从来没有听说James请人帮忙。”蒋义电话里哼哼哈哈着，提醒着这是James破天荒的头一遭。

“谢谢，没你老蒋，我雷越也不行。”

得到James的支持，大家都轻松很多，蒋义和雷越两个人在电话里，胡聊几句，结束了电话会议。

我的产品0.22折?

周二 晚上六点

晚上，三个人在会议室里，狼吞虎咽了几包肯德基，因为周成告诉他们，晚上八点，国顺昌要正式review他们湖南这个项目。

“雷越，你的这个价格肯定是要到过Lucas，递到亚太区去，和你开完这个会，我还得和Lucas开，我先问你几个问题。”

电话会议上，蒋义、周成和严谨等人都在旁听，国顺昌的口气居然出奇意外的平稳，没有先前的火爆味道。

“雷越，你第一次见客户是什么时候?”

谢正一听，脑子大了，看样子，这是要从头开始一点点过滤。

“我第一次是。。。。。”

“好，你说客户每次都把IBM的销售骂出来，有邮件发出来么?谁能证明?”

谢正听到这里，想到自己第一次见张猛是录了音的，忙小声告诉诸葛和自己有录音可以证明。

“国总，我这里有STG销售第一次见张猛被拒绝的录音证明。我见面被拒绝，事后发邮件给相关人。”诸葛和忙插一句。

“好，把录音通过邮件发给我和蒋总。”

“周成，你第一次见客户是什么时间?”

慢慢的，国顺昌也开始用“篦子”来刷STG部门。。。。

“为什么和客户没有技术交流。。。。”

“和设计院交流的邮件。。。。”

“IBM是这么review的么?怎么这么细?而且这等于是根本没有任何信任可言。”诸葛和小声的问着谢正。

“这是迫不得已，现在项目这个样子，国顺昌这么做也是为发现问题，谁知道Lucas怎么review他。”谢正很能理解为什么这样，因为这

些大佬天天review下面，一个不小心，漏洞就会被他们发现。

IBM内部一直流传着Lucas的一个review故事。

一个经理拿着报告和Lucas开会。Lucas只看一眼，就把纸扔出窗外，经理忙捡回来。

“知道问题在哪里么?”Lucas问道。

“知道。”经理小心翼翼的回答。

“那还回来干什么?”

“是，是。”经理拿着报告离开了，review结束。

这些老大review手下，都有着各自的奇招，而且绝不重样。

“好，新天10%的利润也获得了冯伟清的批准。周成，麻烦你把刚才会议讨论的内容写个报告给我，里面和客户的每个行动都要附上相关的邮件。”

“是的，国总。雷总、诸葛还有谢正，请你们现在就把刚才提到的邮件都发给我。”周成就坐在国顺昌的身边，又成了会议的秘书，这回他可真是被整得很惨。

“周成，请你的人提供惠普针对湖南投标最有可能发生的三种情况，高中低以及理由分别是什么?IBM与其相等的报价分别是多少?”国顺昌先拿报价开刀，而且傲气的不和谢正直接对话。

谢正已经做好了价格竞争对比表格，发给周成和会议上所有的人。

可能性 高 中 低

惠普报价： 和浙江折扣持平 低于浙江的报价10% 低于浙江的报价 20%

理由： 移动湖南是装机客户，有很好的客户关系。 IBM很有可能价格低于浙江10%，这样两家公司价格持平。 低于IBM最有可能的报价10%，低价中标。

可能性 低 高 中

IBM报价 和浙江折扣持平 低于浙江的报价10% 低于浙江的报价 20%

具体折扣 94.45%

(实际97.22% 0.278折)95%

(实际97.5% 0.25折) 95.5%

(实际97.75%，0.225 折)

理由 和惠普的价格一样，输单 比惠普低10%，赢。 比惠普的第二种情况低10%。

结论 根据以上分析，报价低于浙江的10%，胜算最大，利润最高。

这是会前写整合雷越商量好的算法，不过扪心自问，这个等于是打哪指哪。

因为低于浙江20%的报价，其实是胜算最大的，不过看样子是肯定不会获得准许。

“下面，雷越，请你告诉我，这么低价格投湖南的三个充分理由。”国顺昌过滤完项目和价格后，review进入真正的阶段，气氛一下紧张起来。

谢正听到这里也是一怔，这是IBM特价申请表格里一项必填内容，因为很多时候是在走流程，针对湖南的项目，自己真还是没有认真思考过。

雷越想想，回答道：

“第一，这是移动湖南的IT系统的核心平台，拿下它也就意味着赢的湖南这个客户，因为IBM在这里根本没有装机案例;

第二，围绕这个核心平台，客户会在未来五年，有两倍于本次投标金额的扩容机会;

第三，也是最重要的一点，今年移动全国的主要省份的招投标，IBM全部都输掉，所以整个销售团队士气非常低落，认为在移动，惠普是不可战胜的。我们现在迫切需要一场胜利证明自己，证明IBM在移动是可以战胜惠普的。湖南，是今年最后的一个机会。

所以，我在这里恳请公司给这个团队一个机会，让我们向客户、公司证明，在移动，惠普并不是不可战胜的。让这个团队拥有高昂的士气，迎接明年电信行业的3G建设。这个团队输不起，IBM更输不起。”

雷越最后的这几句话，慷慨激昂，明显是想以情动人，这让谢正感觉到荆轲刺秦王般的悲壮。

电话上，几个经理们交流几句，肯定了雷越的答案，移动全国的确无项目可输。

三利三害相取舍

国顺昌显然没有被带走，对上面没有多加品论，继续问道：“那你再告诉我，这么低价格投湖南的三个不利因素。”

恩?谢正瞪大了眼睛。

难道是，三利相权取其重，三害相权取其轻。

做一个决定，分析了三个最有利的因素和三个最不利的因素，然后再在里面权衡利弊。

这个国顺昌到底是三线经理，思维清晰，打法规矩，却杀伤力无比。

雷越也是想了一会儿，大声回答道：

“第一，根据产品部门的分析报告，这个单子会是负GP，这会给公司带来一定的利润损失。

第二，这是鲸鱼在移动的第一标，这个投标价格会影响以后其他的项目。

第三，恩。。。。”

雷越说到这里犹豫了一下。

“报告公司，我认为没有其他的不利因素。”

雷越讲到这里也是咬紧牙关，他肯定怕列出更多的不利因素，让老板们抓到把柄。

“哼，雷越，我来告诉你第三条。”国顺昌开始讲话了。

“第三条就是IBM投这么低的价格还不能保证赢单。雷越，如果惠普投得价格低于浙江的报价10%，你能保证赢单么?”

国顺昌的讲话，让会议室里的三个人倒吸一口凉气，他一句话点到重点。

的确，如果不能赢的湖南，IBM等于把鲸鱼的底牌亮给惠普甚至是整个电信行业的客户，却一分钱也没有捞回来。这么分析，就真的得不偿失。

雷越思考的眼睛都咪到一起，仔细的分析着过顺畅的这个问题。

谢正与诸葛和都在会议室里紧张的走来走去，抓耳挠腮得不知道该怎么回答才好。

这么烂的客户关系，谁能保证赢单呢?

忽然雷越讲话了。

“国总，根据STG提供的数据分析，移动浙江的折扣就是惠普中国目前为止投出的最低折扣，根据湖南的客户情况，我有充分的理由相信，惠普不会投出更低的价格出来 ，这是胡彪也是溥庆的价格底线。IBM比惠普价格低10%，通过和新天的合作，我有充分的信心能够赢得湖南这个客户。”

谢正听到这里，打出一口长气，这个理由充分又合理。

“蒋义，是这样的么?”国顺昌掉头向蒋义咨询。

“报告国总，根据我们STG掌握的数据看，惠普在移动浙江的投标折扣，的确是这个规模项目的最低折扣，全国电信行业都没有超过过

这个折扣。。。。”蒋义把今年已经发生过的重要项目，都逐一汇报一遍。

“国总，根据美国发过来的数据分析，我也认为这就是惠普中国的最高权限。。。。”严谨也分析一遍，等于是帮雷越的忙。

电话那头一片忙碌的声音，显然国顺昌让严谨仔细的讲解一边美国的分析数据。

显然这些数据也说服了国顺昌，让他的口气也放松很多。

“恩，好，可以，可以。”

。。。。。

“蒋义，我看这个项目，你去和Lucas汇报吧。你在他那里比较好过。。。”

“国总，我这个季度已经和Lucas谈过三次，他给James面子都批了。我们说好，一个季度，他只给三次机会，我都用光了。再去，可能真不给面子。。。。”

国顺昌和蒋义商量一会儿，组后决定还是自己去和Lucas先谈谈。

“你们都别下，等我的消息。蒋义，如果我不行，你还得找James出面。。。”

“国总，您肯定行，我们支持你。”

“哈哈。”

听到国顺昌愿意出面，电话上大家的口气也都轻松很多。

等到国顺昌离开以后，大家轻松的聊起来。

“雷越，你谢谢James吧，是他亲自说服国顺昌，让他帮忙在湖南推鲸鱼，否则这个特价肯定在国总那里就被枪毙了。”蒋义在电话里和雷越解释着为什么国顺昌突然愿意帮忙。

“谢谢，谢谢，兄弟们辛苦。”雷越脸上也露出少见的笑容。

“老雷，你不知道我和蒋义在北京快被整死，一个老板一个老板的去谈，一天了，一口饭都没吃。。。。”

周成的口气也轻松很多，大家都对国顺昌寄予无限的希望。

“国总，这么快就回来了，您坐。”

听声音，是周成看到国顺昌进入会议室，忙让座位给他。

“大家都在。我呢没讲几句，就被Lucas给问住了，我也请雷总和大家来想想怎么回答这个问题---如果惠普投低价，我们怎么办?”

“对不起，国总，Lucas的问题，您再说一遍，长沙这边没有听清?”雷越没有听清国顺昌的话。

“雷越，Lucas问如果惠普决定低价打IBM的鲸鱼，你打算怎么办?”国顺昌在电话里大声的说道。

谢正也被这个问题问住了，的确如果惠普决定低价打IBM的鲸鱼，下一步到底拿湖南怎么办呢?就是低20%投标，这个问题依然存在。

以湖南现在的关系，IBM只能靠新天的冯治国。他会怎么办?到时候需不需要IBM提供相应的货源?现在是否就应该做好准备工作?

谢正明白现在就看雷越的，自己鞭长莫及。

雷越静了电话的音，小声的说：“怎么办?都到这个份上，销售都是见机行事，能怎么办，见山开路，见河搭桥呗。”

大家都明白这话肯定不能和老板说。

谢正双手攥紧拳头，猛地击自己太阳穴一下，忽然清醒了，忙在一旁小声的提醒着雷越，：“你觉得Lucas现在的需求是什么?”

“对，对，对，让我想一想。”雷越拍着额头，忽然明白了。

经过接近两个小时的review，大家的思维都陷入定式，忘了解决问题的本质----对方的需求。

James既然已经去劝说国顺昌，说明公司还是想要赢下这一单的，无论是因为它是鲸鱼，还是因为它是移动最后一单。

Lucas肯定也是希望赢下这单，但是他最担心的问题就是和美国费半天的事，申请到低价，结果项目还输了，这是任何人都不可能接受的结果。

“Lucas肯定不希望申请了价格，项目还输掉，他希望是100%的赢。我们要给他充分的理由。。。。”雷越一个人自言自语道，谢正与诸葛和也无计可施，只能在一旁耐心的看着他。

“国总，我需要和前线的销售团队商量一下，这样，请您给我半个小时的时间。”长沙这边已经在电话上静默五分钟，北京那边有人在聊天，显然等的已经不耐烦。

“好吧，我们都等着你。”

大家纷纷挂了电话，谢正出口长气，终于可以让大脑的神经放松一下。

雷越拨通新天冯治国的电话，边打边离开会议室。

将在外，军令有所不受?

“IBM批个价格怎么这么费事，能卖就卖，不能卖就给个实在价格，这是搞什么呢?有用么?”诸葛和摇摇头，不理解这大张旗鼓的会议到底有什么用。

“你的理解IBM的商业逻辑，和国内完全不是一个概念，我相信为华肯定也是如此，只不过因为你们级别少，可能几个人就到任总。Lucas后面还有好多部门需要协调，好几个老板呢。”

“IBM什么商业逻辑?”

“做任何事情要讲证据，如果证据充分，能证明赢回五千万的生意，必须要送一百万，那公司就可能同意送了，销售不需要替公司抉择，只需要把客户的真实情况反映给IBM，让管理层来抉择。也可以这样说，前线销售不需要有脑子、不需要有判断，只需要有眼睛和耳朵就可以。”谢正明白，国内的企业对前线销售的管理有很多漏洞，导致前线销售经常为个人利益就藏单、瞒单，甚至自行决定，管理层往往连单子在哪里还不知道的时候，项目就已经输了。

将在外，军令有所不受?

这句过时的名言，经常被很多销售挂在嘴边上，导致他们为个人的一点点小利益而损失公司整体的大利益。

“现在我们就是要说服管理层，让他们理解在湖南放低价，不仅符合部门利益，还符合公司利益。所以，雷越一直强调IBM也输不起，

这样老板们才能接受。”

诸葛和自然很苦啊就明白些正的说法，为华在这方面是国内最先进的，因为是IBM帮他们做的销售转型。

“那你觉得我们有什么证据能说服公司?”诸葛和继续问道。

“湖南的客户关系不好，这是证据之一，这也没什么，谁都不是神。湖南这个客户既往都是选择低价中标，这是证据之二。惠普在浙江投的低价，说明他们可以投这种低价格，这是证据之三。我觉得现在我们是没有证据能证明普会不会投低价，还有投低价后，我们还能中标。”

“这么大一家公司，谁能担保IBM一定会赢，就是总经理王湘阳也没资格说这句话。”诸葛和摇摇头。

“如果不是这么深的价格，肯定也不用这么大费周折，可是既然你要价格支持，就肯定要给公司个说法么，否则公司不是陪夫人又折兵!”

周二 晚上十点

两个人正在聊着，雷越已经打完电话，一推门走了进来。

“谢正，帮我接周成。”雷越一脸的严肃，让两个人都闭上嘴。

“周成，把大家都接进来吧，我来回答Lucas的问题。”

“老雷，你打算怎么说?”周成小心的问道。

“我临场发挥，你就放心吧。”雷越不耐烦的拒绝了回答。

“雷越，你想怎么回答Lucas的问题?”国顺昌上来第一句话也是同样。

“国总，我想过，也没有什么更多的，我决定自己来面对Lucas，实话实说。”

“老雷，我是蒋义，你要想清楚，Lucas。。。”

“好，请大家放心吧。”雷越打断了蒋义的劝阻，俨然已经是誓死如归的口气。

大家一听，也都没什么好说的，周成就把Lucas也接近电话会议里。

“恩，大家好，这么晚都在啊。”Lucas简单的客气几句，就进入正题。

“雷越，现在你要明白三点。第一，如果是现在的这个价格，必须要到亚太区去审批，也需要获得美国总部的许可，因为它是鲸鱼在亚洲的第一单，就需要IBM负GP去投标。第二，IBM既然是低价策略，可我们还是需要经过两级代理去投标，大家都知道这在美国人那里是说不过去的。第三，IBM投这么低的价格，如果还输掉，那我看项目结束后，在座的各位都不会再坐在这个位置上。如果这样，我只能确保一点，你雷越肯定会比我Lucas先离开IBM。”

Lucas的语气一如既往的缓慢，可是每个字都想炸雷一样，在所有人的耳膜中轰响。

谢正听到最后，想到这些事情都是因为自己的缘故，这是想死的心都有了。他双手捂着脸，背转过去，真是无颜面对江东父老。

雷越清清嗓音，对着电话那边的Lucas说道。

“第一，我想请公司知道，移动湖南绝对值得IBM付出这么大的代价去从惠普的手中赢回来。今年，我们新成立的移动销售团队一直在打败仗，接连输掉浙江和广东两个大省，(奇*书*网.整*理*提*供)导致团队的信心低落，甚至有人认为惠普在移动是不可战胜的。我们迫切需要一场胜利来证明自己，打败惠普，树立团队的信心，迎接明年中国的3G网络建设。

第二，代表IBM投标的新天公司未来就是鲸鱼的使用者，他们才是真正的客户，和新天合作就是和客户合作。经过我们的争取和协商，红鸟和新天一共11个点，根据经验，惠普的分销业必须要10个点才能完成项目的实施和服务，所以在渠道成本方面，IBM和惠普是平等的。

第三，移动湖南历来都是低价中标，所以价格是这个项目输赢的关键。根据今年全国的数据分析，在省公司规模的项目上，这将是惠普的最低折扣，而湖南所有的平台都是惠普的产品，占有率100%。所以我们前线销售团队有充分的理由相信，惠普不会在这个项目上采取低价策略。

请公司参考以上信息。”

雷越一板一眼的讲完以后，已经累得一头大汗，诸葛和忙递上去几张纸巾。

看得出来，雷越也紧张到极点。

Lucas和蒋义记忆国顺昌等人确认几个信息以后，肯定了雷越的回答。

“雷越，我请你回答我的问题，如果惠普采取低价策略，IBM应该怎么办?”

Lucas又回到了这个问题上!

雷越低头闭眼思考着，电话线上一片静寂。

“雷越，如果你没有想好答案，那我的建议就是这个标IBM不用投了。既输单，有拖累全国鲸鱼的项目，对IBM没有任何意义。”Lucas听出了电话这边的沉默，斩钉截铁的说道。

谢正听到这里不禁仰天长叹，这个Lucas太难缠，雷越这么精彩的回答，依然没有把他的话题给带跑，看样子，这回真要死到这里。

雷越这是猛地睁开眼睛，大声的对着电话说道：“Lucas，我用我IBM十五年的生涯作担保，如果惠普比IBM的价格还低，我就让客户废了惠普。”

什么?

什么?

什么?

谢正一下子从椅子上跳起来，他真不敢相信自己的耳朵。

废惠普!Impossbile Mession!这绝对是个不可能完成的任务。

从来没有听说过，大项目上，中国的客户会废美国大产商的标。

中国讲究的是以和为贵，所以这从来，未来也是绝不会发生的情况，何况这是惠普的大本营---湖南。

雷越以十五年的职业生涯作担保，这等于是立下军令状，拿不下湖南就走人。

谢正与诸葛和愣愣的看着满头大汗的雷越，只感觉他是真的疯了。

天地间死一样的寂静，所有人都被这句话惊到了。

“雷越，你刚才说什么，你再说一遍?”国顺昌显然也不相信自己的耳朵，率先打破这个沉默。

“我雷越用我IBM十五年的生涯作担保，如果惠普比IBM的价格还低，我就让客户废了惠普。”雷越的汗一滴滴的掉在电话上，无声的滑落下去。

“你知不知道，历史上从来没有一个客户废过惠普，你有什么资格作担保?”国顺昌口气恢复了往日的不屑，他知道这是个不可能完成的任务。

“请公司相信我的判断，我做了十五年的销售，我对项目有这个把握。”

雷越讲完后，也呆坐在椅子上，双手无力的支住头部，看来他说出这番话虽然是被逼的，也事前有所准备。

“雷越，我同意国总的观点，废惠普在移动是不太可能的，如果没有更好的方法应对惠普的低价策略，我建议IBM还是不要投了。”Lucas也跟着说道。

啊，这也太不给请免了吧!谢正感觉自己仿佛坐着过山车，疯狂的冲向一个个高峰，有一次次被更疯狂的甩下来，就这么摇晃着，根本就没有尽头。

“蒋义，严老师，你们到我的座位来一下。”

Lucas没有给雷越更多的时间，就解散了电话会议。

雷越的舍命一搏，居然半点没有打动Lucas，这让长沙会议室里的三个人彻底的绝望，彼此大眼瞪着小眼，不知道到底是该哭还是该笑。

雷越看着两个人可怜巴巴的看着他，自己也无奈的耸耸肩，“兄弟们，无论如何，我也尽力了。”

忽然，他一把抓住自己的胸口，脸色瞬间变得蜡黄，身体软绵绵的从椅子滑到地毯上。

谢正与诸葛和忙冲过去，一起把雷越托住，防止他继续滑落。

“雷总，你怎么了，心脏难受?”谢正摇晃着闭上眼睛的雷越，诸葛和也忙掐着他的人中。

雷越的脸色越来越黄，已经没有一点血色。

“不会吧，雷总，你醒醒，这标我们不投了。”谢正使劲的摇晃着。

“呼。”雷越长出一口气，睁开双眼。

“天，雷总，你吓死我们了。”诸葛和松开掐着人中的手，扶着雷越慢慢坐回座位。

“我没事，没事，刚才突然一口气没上来，心脏不跳了。我有点心脏早搏。”雷越大口的喘着粗气，额头上冒出一片片汗珠。

“雷总，您擦擦汗，这标我们不投了，怎么也不能把命搭上。”谢正慌乱的抽几张纸巾，递给雷越。

“别胡说，我就是一口气没上来，没事。”雷越擦擦自己的汗，脸色慢慢的恢复该有的血色。

谢正看着一脸疲惫的雷越，也不知道该说些什么好，刚才自己仿佛也跟着到鬼门关走了一回，到现在还没有缓过来。

“好了，雷总，您也别太累了。谋事在人，成事在天，我们去吃点夜宵吧，放松一下。”

诸葛和退着谢正和雷越走出会议室，已经是深夜。

第十六章左右的决定

天上和地下的感觉

周二 晚上十一点

三个人就近找到一家餐厅，吃点夜宵后，又做做足底按摩，完全放松身体，暂时放下工作，分别回房间休息。

谢正在梦中回到北京，回到汽车电影院，回到俞可可的身边，回到那股迷人的味道里，仿佛夏日的午后，懒洋洋的躺在家里晒太阳，那么的放松，那么的让自己迷恋。

周三 中午一点

“谢正，起来，都中午了，太阳晒着你不难受。”诸葛和与谢正睡在一个房间，他已经收拾停当。

谢正一睁眼，正午的阳光正好刺到自己的脸上，忙又闭上。

“还起来干嘛，标都不让投。”

“谁说的，雷越说我们该做什么还要做什么，Lucas是压我们呢，不会不投的。”

谢正听到这里，还是有点动力，赶快洗漱妥当，与诸葛和一起找雷越吃午饭。

“上午周成打电话，Lucas昨天晚上和蒋义讨论很长时间，分析惠普这次到底会投多少钱。他有价格的压力，也是在考验我们，这么低的价格如果有水分或者输了，都不好和美国人解释，所以，我们还是要继续做工作，不能放弃。”雷越的话算是给了两个人一点动力，大家心里明白，湖南的项目无论如何不能就这么算了。

大家继续完成没有做完的标书，完全没有注意到大厦有一丝轻微的晃动。

周四 下午二点

周四的下午，师媚拿着新天的公章和材料来到IBM的办公室，明天上午九点就要交标书给客户。

“新天的财务派我来看好公章，防止你们拿着乱盖，把我们卖了。呵呵。”师媚的欢声笑语没有让几个人的脸上增加一点点笑容。

“诸葛，你给师小结单独找个会议室，我们这里随时有可能和公司开会。”雷越客客气气的把师媚请出去，如果让新天知道现在IBM还没有决定是否投标，那肯定天下大乱。

谢正和师妹对着看了一下，没有任何心情和她多说什么

大家一次又一次的检查着所有的文档，也做好报价文件，就差填数据。

周成和雷越不断的通着电话，沟通北京最新的变化。

“Lucas今天晚上要开会到十点，你们等着吧。”

“James也去找Lucas谈过，所以现在我们也没啥好做的，就等着吧。”

“James是什么态度?”雷越问道。

“他那里有七十台的压力，肯定还是希望去投，你这里至少四台，万一赢了呢。”

听到James出手了，大家还是缓口气，IBM还没听说谁不给他面子的。

“刚才，Lucas给徐艳云打电话。。。。”

谢正在脑海里浮现出IBM的组织结构图

Lucas

James

国顺昌

蒋义

雷越

周成

徐艳云

。。。。。

赢移动湖南满足了他们所有人的需求，至少没有人会反对或者暗中作对。

这里Lucas面对美国人的压力大过湖南赢单带来的利益，所以他还没有最终表态。。。。

谢正从内心深处相信Lucas最终会放他们一马，但是他到底会怎么做，自己心里也没概念。

周四 晚上十点

时间过得飞快，时钟已经指向十点。。。。

“老雷，Lucas十分钟后会review湖南。”周成的电话，让所有人都紧张起来，现在真的是生死关头。

“雷越，你们还想不想投标?”Lucas低沉而又缓慢的声音出现在电话上。

“当然，我们前线销售团队都准备好，随时听从公司的安排。”

“听从?我看你们是不想投，这两天，没有任何人主动给我打过电话。怎么，还要我主动打给你们么?”

“咳咳，我们也正准备和您汇报。”雷越回答的有点尴尬。

“汇报什么?项目有什么新变化么?”Lucas追问着。

“报告公司，项目没有任何的变化，我们依然认为低于浙江10%的价格是IBM最好的选择。”

“如果惠普比IBM的价格还低怎么办?”

“我相信通过和新天的努力，我一定会废惠普的。”

“好，你还坚持客户会废惠普。如果能废惠普，那我们为什么还要低价投标呢?”

“既然天底下所有人都知道湖南是低价中标，惠普为什么要投个高价呢?”

“这。。。。”雷越一个没反应上来，Lucas继续说道。

“如果我们有能力废惠普的标，那IBM为什么要投低价呢?”

Lucas的炮弹一个接着一个。

“按照你们的逻辑，惠普也知道这是IBM在移动的最后一单，会简单的投个浙江的价格，让IBM打么?”

“根据你们的逻辑，惠普根本就会因为低价被客户废标，那IBM就根本不需要打什么价格战。”

。。。。。。

Lucas一番轰炸，让所有人都没有还口的余地。

“报告公司。”雷越借着一个机会，打断了Lucas的讲话。

“客户会根据各家的价格来抉择的。IBM如果不趁着这次的机会，用价格表达合作的诚意，那客户最后总还是会选择惠普的，那是因为IBM根本没有通过降低价格来表达合作的诚意。”

“哦，你的意思是客户会因为IBM的价格地而把同样价格的惠普废标?”Lucas的问题让雷越也急得挠起头来，这等于是自己给自己挖了个坑。

“恩，我的意思是客户会根据报价来平衡。”

“平衡?那招标干嘛?完全由客户说的算?”

“在中国很多时候是这样的。”雷越皱着眉头回答道。

“那我们还在这里讨论什么，客户说怎样就怎样，招标还有什么用，投什么鲸鱼，大家都随便投好了，因为根本没有规则、没有标准么。”

谢正听到这里已经无语，雷越看样子不是Lucas的对手，地位的悬殊也导致无法反驳，反正Lucas就是不让投。

雷越也停止申辩，气的掐腰来回踱步，比着口型对谢正与诸葛和说：“欲加之罪，何患无辞。”

诸葛和苦笑着和谢正小声的说道：“这个老大是律师出身吧，做项目哪有那么多逻辑。”

“IBM的老大都这样。”

Lucas听到电话上没了动静，咳一声继续说道：：“我看你们也不用打什么价格战，直接废惠普算了。”

雷越比着口型又和两个人说道：“在考验我们，坚持住。”

“雷越，你在线么?”Lucas有一会儿没有听到雷越的声音。

“在，Lucas，我在，我认为这是一次真正的机会，让客户看到IBM想真正的和他们展开合作，用价格来表示我们的诚意。我坚持认为投标价格应该低于浙江的10%。”

“IBM的合作诚意?需要由价格来表达么?我Lucas随时带着经理团队可以飞到湖南去见他们，这才是诚意。”

“Lucas，中国的客户更看重价格。。。。。”

谢正摇摇头，听不下去，两个人展开了拉锯战。

“雷越，如果你坚持这个价格，我看也不用在总部丢中国人的脸，现在就可以决定，IBM放弃此次投标，别投了，大家休息吧。”

Lucas啪的挂了电话，不谈了。

“哎呦，愁死了，这怎么谈。”雷越和周成单独打通了电话。

“你这就愁，我他妈的一周，天天在公司睡地板。天天被上面review，他们又把浙江和广东的项目翻出来，问个底朝天。因为广东的走漏价格，我又被所有人骂一遍，你说这和我又他妈什么关系?你在长沙见不到老大们，还不谢谢我，这电话里被骂和当面被骂是一个感觉么?”

周成的话让几个人都捂着嘴偷偷的乐，的确，隔着电话被老大review和现场直接对质，完全是天上地下的感觉。

赌局还没有结束

周五 凌晨一点

“老板们，都一点了，再不盖章就来不及了。”师媚敲敲门，走进来，看见一屋子无奈的表情。

“怎么了，有什么问题么?”师媚看着雷越，看看谢正。

谢正给个眼神，示意她别多问。

“没什么，IBM有很多流程要走，师媚，您先休息吧。”雷越客气的和她说到。

“不行，我们的财务总监要求我们寸步不离公章，我可担当不起。”师媚晃晃手里的公章袋子。

“师媚，你找个电脑上上网，打打游戏，一晚上很快就过去。”诸葛和把师媚领出办公室。

周五 凌晨两点

时间一分一秒的在跑着

“雷总，公司再不给价格，我们连打印和封装都来不及。”诸葛和的语气都有哭腔了。

“你去给封装公司的人三百元加班费，让他们随时待命。”雷越让诸葛和看死封装公司的人，防止深夜找不到人加班。

送走诸葛和，雷越和谢正回到会议室，看着一桌子的文档，再看看时钟，已经两点半，看样子Lucas，是真的打算放弃了。

“雷总，我打印了一个标准价格，实在不行就用它吧。”谢正用集采的协议折扣做份报价，这是不需要公司审批的。

雷越摇摇头：“谢正，你就别捣乱了，这价格能赢么?”

周五 凌晨三点

时钟指向三点。

“叮叮。”忽然雷越的手机响起来。

Lucas!

雷越和谢正做个嘴形，忙拿着电话走到另外的会议室里。

。 。 。 。 。

“Lucas怎么说?”谢正欣喜的看到雷越笑着走进会议室。

“他让我们先按照自己的理解投。如果赢，再考虑怎么说服美国人，如果输，那就看我的报告怎么写了。”

“恩，什么意思。”谢正一时没反应过来。

“就是不走公司流程，就先这么投，你笨啊。”

谢正这下明白Lucas单独给雷越电话的意味。

原来在电话会议上，公开拒绝雷越的价格申请，着Lucas也是没有办法的办法，真个团队也算是坚持到最后没有松口，还来个好的结局。

诸葛和回来以后，听说价格的事情终于有结果，也兴奋不已，一拳头重重的砸到白板上。

“先别兴奋，Lucas说的也不是没有道理，我现在请大家最后一次根据直觉告诉我，惠普到底会投多少钱?”

雷越在白板上写下三个价格。

可能性 高 中 低

惠普报价 和浙江折扣持平 低于浙江的报价10% 低于浙江的报价20%

可能性 低 高 中

IBM报价 和浙江折扣持平 低于浙江的报价10% 低于浙江的报价20%

具体折扣 94.45%(高配97. 22%) 95% (高配97.5%) 95.5%(高配97.75%)

价格 3800万 3400万 3000万

“我现在有个价格，你们不需要知道，现在，抛开所有的逻辑，抛开所有的分析，，用你们的直觉告诉我，惠普到底会投多少钱，价格接近者赏一千元。输的人平摊。”雷越点点白板上的三个数字。

“谢正，先猜，然后我猜。”诸葛和先表个态，因为按照流程，产品部是对价格负责任的。

谢正闭上眼睛，让自己的思绪飘浮起来，在内心深处去找一个数字。。。

“3000万。”

谢正最后还是放弃直觉，理智占了上风---无论如何还是要说个低价，不能因为这最后一秒的犹豫而让雷越投了高价，那真的是功亏一篑。

雷越听到这个数字，脸一下子就沉下来，刚刚有的那么一点笑容消失殆尽

“谢正，到现在你还认为惠普会低于浙江20%么?”雷越一脸的失望。

“我，感觉，就是点感觉。”谢正看着雷越的脸色依然没有了血色，忙松口气，真怕他的心脏病又犯了。

一旁的诸葛和也看出雷越的脸色不对，忙劝说着。

“雷总，这谢正的感觉一向不准，我觉得应该是比浙江低5%，3600万。”

“对，对，我这就是个感觉，根本没有思考。”

雷越的脸色越来越黄，额头上也渗出汗珠，两个人都不敢随便说什么。

“你不要打搅我，给我二十分钟。”雷越拿着电脑，自己走进另外的会议室，看样子是想最后的计算一次。

“谢正，别瞎说，你看老雷的脸色。”诸葛和看着雷越走远，用嗔怪的口气说道。

“我哪想到，后来不也是改口了。”谢正忙点头赔不是。

“那你到底认为惠普会投多少，以你在为华的经验。反正现在我们说什么都不会影响雷越的价格决定。”谢正拉着诸葛和来到白板前，希望得到他真实的答案。

“你知道么?我一直以为惠普的价格会是低于浙江30%，2600万。”诸葛和的手指向下面的那个根本不存在的数字。

“啊，惠普疯了?”谢正也不敢相信这个数字。

“我对成本没有概念，我就是从客户层面分析的。你想，惠普已经知道是新天在帮IBM，那你说他们会投多少，才能稳赢，他们肯定也在算计我们。湖南是他们的大本营，绝对不能丢。”

“不可能，那惠普肯定赔死，这么大的设备卖这么便宜?”谢正也不相信是这样低的价格。

“我说过，我不了解成本，我只考虑客户关系。惠普肯定要把新天考虑进来。”

谢正看着诸葛和的手扶在白板上那个不存在的数字上，心也跟着掉进那个无底洞，是，这是惠普的大本营，他们也肯定要打一张100%赢单的牌。

“那你说雷越到底是怎么想的?”谢正晃了晃头，清醒一下，这真的没法去猜。

“我觉得他现在肯定没退路，都闹成这个样子，为留点利润给公司而把湖南输了，可真的会像你说的---悔恨终生。”诸葛和自己也笑笑的摇摇头，远远的离开那个赌局还没有结束的白板。

“好，诸葛和，谢正，价格我决定了。”雷越脸色蜡黄的从会议室里走出来，但是大家都感觉到他的如释重负。

“现在已经四点，我相信你们两个，也相信就算是知道价格，惠普也没有时间反应，你们就按这个价格做报价文件吧。”

诸葛和接过来雷越手写的价格---3400万

两个人明白，雷越肯定是什么都没有保留，把价格降到最低。

周五 凌晨六点

做完所有的文件，天已经蒙蒙亮，谢正叫醒一旁已经迷迷糊糊的师媚。

“师媚，现在需要盖章。”

师媚揉揉眼睛，看看身边的人。

“你们才干完，都六点，价格到底是多少?我们的财务总监说盖章前，一定要和他汇报具体价格。”

“妹妹，您就别捣乱，怎么着，价格不对，财务总监他还能决定不投么?”

“别为难师媚，我现在就和冯治国打电话，他承诺我今天晚上不睡觉的。”雷越走到一旁拨通了冯治国的电话，说了几句然后递给师媚。

“好吧，那您和财务总监解释去。”师媚小心翼翼的把装着公章的袋子递给诸葛和。

“那我的看着你们盖。”

两个人懒得搭理还迷迷糊糊的师媚，赶快给标书的每一页都盖上公章，最后封装到一起。

周五 上午八点

“八点了。”师媚在一旁提醒着，最后时刻的到来。

“好，我们出发吧，雷总，您就别去，在房间里休息吧。”雷越点点头，他的身体真的撑不下去了。

诸葛和、谢正以及师媚三个人收拾停当，新天的张凯也开辆面包车到公司的楼下，一行人坐着来到标会的现场。

在大家逐个从面包车里挤出来的时候，谢正没有忍住，偷偷的掐了一下师媚性感的屁股，湖南的项目结束后，他还想获得一个重新证明自己的机会。

师媚暗暗的踩谢正一脚，作为回报。

彻底被打垮

周五 上午五点

谢正一行人是最后进入会场的，屋子里面已经坐满各个厂商的相关人等，张猛坐在屋子的正中央，在主持会议，阮文作为招标小组的评委，坐在几个人的中间。

“大家好，我们是IBM公司的。”诸葛和客客气气的自我介绍一下，就领着大家找个座位坐下。

“恩，IBM的，你们的价格算对了么?”张猛大声的对着全场的人说道，所有人都暗暗的偷笑。

IBM上次价格投错的事情，在湖南早已尽人皆知。

“报告领导，我们反复计算过，没有问题。”诸葛和稳稳的把装有价格文件的牛皮纸包，递给招标小组的秘书。

“好，大家都到齐，那我们就按照报道的顺序开始唱标，根据记录，IBM公司是最后道德，所以先唱IBM的价格。”

移动湖南的招标现场还是非常的专业，所有的流程走的都是有条不紊，有专人和大家展示一遍牛皮包没有任何拆动的痕迹，就注意开封。

“那几个人是惠普的?”谢正小声的问诸葛和。

诸葛和用脚指指桌子的一个角落，“穿西服的那三个，边上穿衬衫的是代理商天普。”

“你记价格，我看着他们。”

谢正抖擞起最后的一丝丝精神，死死的盯着斜对面的三个人，通过他们的表情，就知道IBM的价格是否高低。

惠普的销售因为被排在后面，所以都拿好笔和本子，准备记录着IBM的价格。他们的脸色也都非常的难看，看样子，也是一晚上没睡。

“IBM，3400万。”

招标负责人清楚无误的唱出IBM的价格，并把报价文件显示到幕布上，让所有人都看清楚。

招标小组一阵的骚动，不仅是因为这个折扣大大低于不久以前IBM在移动浙江的投标折扣，还因为IBM的产品是刚刚发布的鲸鱼。

惠普的几个销售面部没有一点表情，显然他们已经注意到谢正在看他们，倒是天普的销售转头看着惠普的人，一脸的疑惑。谢正知道，天普肯定和新天一样，连投标价格都不清楚。

“惠普，3000万”

谢正眼前一黑，完了。

对面的三张脸同时绽放出笑容，甚至还有人伸出V字型的手指，挑衅的在谢正眼前晃来晃去。

我应该玩命坚持的，惠普真他妈的太狠了。

价格比浙江足足低20%。

谢正紧绷的神经在这一刻被彻底打垮了，耳边任何的话语都像是天堂里的回音，不能激起他的任何一点点反应。他无力的闭上眼睛，靠在椅子背上，自己仿佛无重力的漂浮在一条阳光灿烂的河流上，午

后的阳光懒洋洋的晒在他身上，河边的树林散发出一阵阵迷恋的味道，就像是家，就像是俞可可身上的味道。

……

“谢正，走吧。”诸葛和摇摇一旁闭着眼的谢正，提醒他可以离开标会现场了。

“哦，这不还在唱标呢么?”谢正一下子从懒洋洋的阳光中，回到残酷的现实。

“和我们没关系了，我们可以先走。”

诸葛和的脸上也是一片蜡黄，难看无比。

几个人默默的离开会场，临走时，谢正回头看眼张猛，他正在看手上的资料，根本就没有看他们一眼。

“我把价格发短信给雷越，他让我们先回公司。”诸葛和与谢正坚持着回到会议室，雷越正等在那里。

“你们怎么能投鲸鱼呢，湖南的客户绝对是要看价格的，这个你们IBM不懂么?”张凯一坐下，就忍不住的埋怨。

师媚看着脸色蜡黄的三个人，忙安慰着，“没关系，和冯总商量商量，看看有什么解决办法。”

“没戏，移动的客户历来都是看重的价格，本来关系就不好，现在价格又高这么多，要是差不多冯总可能还有办法。去年……”张凯不停的再举这各个例子，证明客户是多么的看重价格。

谢正趴在桌子上，想好好的睡一会儿，不停的被张凯吵醒，气的拿起电脑，走到隔壁的会议室，狠狠的关上门。

还是那条河，还是那缕阳光，还是那个叫做家的味道，谢正懒洋洋的躺在河水上，让自己自由自在的飘向远方……

到底谁废谁

周五 下午两点

“谢正，谢正。”诸葛和摇醒他的时候，已经是下午两点。

“怎么了?”谢正睁开迷迷糊糊的眼睛。

“冯治国拿到惠普的方案，雷越让你好好看看，想想评标的时候，怎么去影响客户。”

谢正抖擞起精神，结果诸葛和递过来的U盘。

通常，投标以后，厂商都要通过自己的渠道，给评标小组输送炮弹，攻击竞争对手。可是惠普的低价，已经让谢正对此毫无兴趣了。

“这，这，惠普投的这是什么，产品不符合标书啊，他们在耍流氓。”

谢正不敢相信眼前的数据，惠普投的是中端产品，不符合标书要求，当然会比IBM最高端的鲸鱼便宜，而且折扣居然就是集采时的协议折扣，比浙江还涨了20%。

“这不是流氓公司么?怎么可以这么投标!”

“这是他们流氓公司，这要是能中标，就真的没天理。”谢正几乎是大嚷大叫着进入会议室。

“谢正，慢慢说。”雷越也正在看惠普的材料。

“这还说啥，根本没法说，他们也太狂了，还留巨大的操作空间。”

谢正简单的讲解一番惠普的产品，雷越与诸葛和听明白了，惠普的确实在耍赖

“谢正，你冷静一下，那你觉得惠普为什么这么投?”雷越已经在劝说谢正冷静下来。

“惠普是对自己的客户关系太有自信了，他们相信自己可以完全控制住局面，虽然投个超低价，但还是留下巨大的利润空间，他们太狂了。”

谢正大脑彻底清醒了，他看到一丝丝胜利的曙光。

“雷总，我认为这是惠普出的昏招，逼着我们废他们。”

周五 下午四点

四点，冯治国带着张凯回到IBM的办公室。

“和大家沟通个最新的消息。”冯治国的脸上没有了往日的笑眯眯，严肃的一塌糊涂。

三张蜡黄的脸上，红彤彤的眼睛都死死的盯着他。

“张猛要废IBM”

“什么?”冯治国的消息让三个人的大脑意识没有反应过来。

“他认为惠普的产品是符合标书的，但IBM的鲸鱼有很大的技术风险，全新的技术没人用过，所以要废了你们。”冯治国眉头紧锁，这个情况，他也没有料到。

“没想到，客户这么反感你们，什么都能谈，就是IBM的事情不能谈，咬死你们的产品有技术风险，价格还高。”张凯跟着补充道。

“这里最应该废的是惠普，他们的产品才是真正的不符合标书，IBM投的都是最好的产品。”谢正指着惠普的方案给冯治国和张凯看。

“说这些都没用，张猛咬死你们的产品有技术风险，价格还高，你们看看怎么办吧。”张凯打断谢正的解释。

“怎么办，废惠普，IBM价格就不高了。符合标书的给废了，不符合的中标，这玩的也太过了吧。”谢正气的啪的把标书扔到桌子上，虽然经历过无数次上当受骗，可是这次的意义是最不一样的，大家都把命堵上了，不能输啊。

雷越紧锁着眉头，半天没有说话。

“冯总，事情到这一步，你认为谁能最后拍板?”雷越问道。

“张猛。现在他的态度很重要，产品合格了，谈价格才有意义。现在两家都有点问题，惠普的产品的确是低点，可是IBM的产品又太新，全国没有一个客户用过，他肯定也是很担心。”

“王湘阳呢?”

“以前都是他决策，可是今年他要退，看样子也不想怎么管。这次惠普投的产品比较低，我也和他沟通过，也不像以前那么关心，都让我去找张猛谈。但，最后肯定还是他批。”

最反对IBM的张猛是决策人，雷越也是眉头紧锁。

“那张猛想干嘛?把所有责任揽自己头上，和IBM对着干?”诸葛和也抱怨着，他已经陪张猛玩了一年，两句好话都没说完过。

“冯总，你来，我们单独谈会儿。”雷越把冯治国拉到另外的房间。

“你们怎么会投鲸鱼呢!投老产品保险点多好，现在我和张猛说什么都不听。我跟着冯总看移动湖南十年，和他们好的不得了，就没见过像IBM这么难卖的。”张凯嘟囔着坐到椅子上。

“惠普投这么高的折扣，肯定有猫腻，以前都养肥了。”谢正被张凯烦的忍不住顶了他一句，因为以前的惠普都是他们卖的。

“谁说的，前几年的惠普都是我卖的，我最清楚里面怎么回事，如果不是你们IBM乱搞，惠普能这么猖狂么。移动湖南的客户是讲道理的，否则一个小小的湖南怎么会这么多年技术评分都是集团第一。如果他们和惠普有什么也是你们IBM逼得。”张凯一大堆的话给谢正堵回去。

诸葛和忙拉着谢正到外面去吸根烟，避免和新天的人继续吵下去。

“谢正你进来一下。”雷越把谢正叫进小会议室。

“小谢，我们决定先和客户不同层面的人沟通一下，你需要准备二份文档，一份说明惠普不符合表述的地方，越通俗越好，让吴韵看看，因为她根本不懂IT。”冯治国小声的对谢正说。

“她不是怀孕呢么?”

“为帮你谢正赢单，孩子都提前生了。”冯治国笑笑的拍拍交际的谢正。

“第二份，要根据现在惠普的折扣计算他们和鲸鱼对等产品的价格，看看比IBM的高多少，我拿着和王湘阳和张猛看看。”

“好，这都没问题。客户看以后就知道，虽然便宜，但是他们还是被黑了。”

“要快，今天晚上给我最好，周末我们还能做点工作。周二下午二点，客户内部就会开会评标，如果会上定，就什么都晚了。”

周五 晚上十一点

谢正躺在床上，迷迷糊糊的坐着一个梦，雷越去找到冯志国，冯治国找到王湘阳，王湘阳找到张猛……

湖南的合同变成每一个人手头的“人民币”，在不停的交换着，满足了所有人的需求，不仅仅是客户的，还有那些不见面的竞争对手，还有斗争更为残酷的IBM内部。

单子赢了。

他心满意足的闭上眼睛，又回到那条阳光灿烂的河上，懒洋洋的飘荡在那个叫做家的味道里面，面无血色的俞可可躺在冰冷的病床上……

腾地一下，谢正又醒过来，再也睡不着了。

诸葛和与新天的人都在分头去见客户的负责人，希望影响他们的决定。

谢正一个人躺在空空的房间里，想明白了惠普决定的出处。

他们还是忌惮IBM最后一个省甩价格，所以也投个低价。

但是高端投低价不行，所以就被迫用中端投个低价，反正客户关系这么好。

他们算准IBM会投鲸鱼，所以计划让张猛废掉IBM。

他们的销售还有私心，留出大量的操作空间。

妈的，你不让IBM活，我也不让你活。

我既然能废国顺昌就能废溥庆……

谢正一下子想到广东，那个乱七八糟的项目。

投诉到美国，投诉溥庆，投诉胡彪，因为广东绝对不是一个干干净净的项目……

“喂，兄弟，帮我要到溥庆和胡彪以及他上面两级老板的电子邮件……”谢正打通在惠普朋友的电话。

“什么事?”

“你别管。”

谢正以惠普公司员工的名义给美国惠普发送了封投诉信，投诉惠普中国在移动广东的招标中，有行贿嫌疑，最近移动还会有湖南、河南等省份的招标，请高层加以关注……

邮件抄送胡彪、溥庆等人。

发泄完毕，谢正给自己灌瓶啤酒，迷迷糊糊的睡了过去。

终于圆满了

周一 下午五点

“诸葛和，设计院的阮文什么态度?”

“设计院的人都明白惠普的产品不满足标书，可是现在没人愿意出头来挑明这件事情，大家都认为肯定是上面有人默许，否则惠普不会这么投标。”

“他有没有说张猛的态度?”

“上午，内部的讨论会上，吴韵认为惠普的产品不满足业务的需求，张猛认为IBM的产品太新，湖南不能吃螃蟹，让设计院的人出评估报告，所以现在大家都在这里互相推。”

诸葛和与评标小组里的阮文保持着畅通的信息渠道，可以让IBM知道客户内部的每一个变化。

“恩，冯治国说王湘阳还没有给他明确的说法，只要想看看下面人的意见，他并不关心惠普的方案是否满足标书。”雷越和冯治国负责的是移动高层。

客户现在处于左右摇摆的阶段，现在需要怎么样的临门一脚

谢正心里盘算着，如果王湘阳是出于左右摇摆的阶段，现在就看哪个厂商更能坚持，IBM应该拿出自己的钻戒和刀子，惠普的刀子自己看不到，但是应该断他们钻戒的后路。

“雷总，我有个主意，大家看行不行。”谢正拿出自己的主意。

“这词惠普的折扣报的很高，明显是有很多的猫腻在里面。能不能让诸葛何在客户内部散布一下，说溥庆因为广东的事情被惠普美国法律部调查，说的重点，这样王湘阳也可能会担心对自己的影响。”

“这个不好，我不同意。”雷越摇摇头。

“谢正，你这是威胁客户。我还是要不断的提醒你这一点，要去成就客户，不要去害客户。我还是要和冯治国谈一下，现在的问题是张猛，看看怎么才能双赢，让客户也赢。”

谢正气得哭笑不得，事到如此，难道散播谣言这么点事情都不能做么?

“雷总，我真就不明白了，都应经到这个关头，做点这种事情怕什么，大家都在外面强奸民女，难道我们拉拉手还不行么?”谢正近乎是在喊。

“谢正，我和你最后再说一次，邪不压正，无论怎么样，最后一定是正派取得胜利。你一想到歪门邪道，就意味着你已经输了。”雷越烦闷的一挥手，让谢正离他远远的。

他妈的，事情都这样了，还在装纯洁，爱他妈怎么着就怎么着，反正二线和我一起死，怎么也赚了，谢正压抑着自己的愤懑，开门走出了会议室。

“我看你他妈能怎么双赢，大不了大家一起死!!”谢正跑到马路上，对着川流不息的人群大声喊道，惹来了无数的白眼。

周二 下午两点

无计可施的谢正彻底放弃了努力，浑浑噩噩的睡在酒店里，等待着死刑的判决。

“谢正，我们在这里等客户的评标结果。”雷越一阵风似地走进谢正的房间，手里拿着自己的笔记本电脑。

“有什么好消息么?”谢正腾地从床上坐了起来，他看着雷越无比兴奋的表情，就仿佛在深夜的十二点，看到天边出现了彩虹。

“我说服冯治国了，让他答应客户，由IBM产品产生的技术风险，新天全部承担，也就是未来两年，他们不受客户的服务费每年两百万，一共四百万。这样IBM和惠普的价格就扯平了，也没有技术问题。”

“啊，冯治国同意送四百万的服务?他拼了?为什么啊?”

“呵呵，他也输不起了。这等于是新天和IBM这是自己的实力，因为后面还跟着服务和收购呢，没有IBM的合作，他的公司也卖不出钱。”雷越放下自己的笔记本电脑，兴奋地在房间里走来走去，差点就要和坐在床上的谢正拥抱在一起。

“新天这么拼，我要是湖南的客户肯定的给个面子，这等于也是帮冯治国，成就他了，三赢啊。”谢正听到这个消息，真是乐开花，这条利益链终于因为冯治国的努力，圆满了。

“惠普那边有什么消息。”他又不放心的问道。

“听说新天送了四百万服务，惠普主动退出了。”

“惠普退出了?”

“逗你呢，在这里等客户的评标结果吧。”雷越哈哈大笑，拍了拍正在穿衣服的谢正。现在他心情好到居然开启了这种玩笑。

“我这里有封邮件，你马上照着敲到你的电脑里。”雷越打开自己的电脑，原来他已经起草了一份针对内部的中标通知。

谢正一边敲着，一边问道：“至于这么急么?”

“你不懂，徐艳云和丁坚肯定也知道了消息，如果邮件被他们先发，说新天是他们的努力，那我们的所有辛苦都白费。”

“不会吧。”

“你的政治意识还是需要提高。我告诉你，他们肯定也都写好了邮件，这个邮件你先发，我回复。”

雷越的手机拨通在客户现场的诸葛和，谢正的鼠标就放在发送的按钮上，邮件的地址栏里写满和移动湖南相关的人名。

谢正的手指放在鼠标的左肩上，看看雷越，都去到：“这笔发射核弹还紧张。“

“嘘，听。”

诸葛和的手机一直在直播着现场的情况，这样大家可以第一时间知道客户发布的消息。

“听，客户出来了。”

诸葛和的电话里一片嘈杂的声音。

“中了，发。”

发，发，发。

谢正的手指激动的一哆嗦，一封中标的感谢信瞬间就发遍IBM的各个部门，里面还特别感谢了新天的配合。

雷越在第一时间就回复了谢正的邮件，时间间隔不到两秒。

“刷新一下。”

一分钟后，谢正刷新一下自己的邮箱，没有徐艳云和丁坚的邮件。

“好，这就不担心了。”

雷越终于露出心满意足的笑容，使劲的拍一下谢正的后背。

“叮叮。。”他的手机响了，周成在北京的恭喜电话打了过来。

价值观决定一切

周二 晚上六点

晚餐是冯治国请的，在长沙最好的海鲜酒楼。

“你们知道么?湖南刚刚宣布中标，我就收到张猛的短信，恭喜IBM，希望和IBM展开良好的合作。”诸葛和兴奋的和大家讲述着。

“那是，中标以后可就是他求着你了，来，我也敬IBM各位领导一杯。”张凯端着白酒杯，一口干下去。

谢正又悄悄的坐在了师媚的身边，这大功告成以后，可以想点私人问题了。但是他忘记了准备好的说词，所有人的目光都被电视上一个个惊人的画面给吸引过去。上周三，四川发生震惊世界的大地震，目前死亡人数已经超过五万人，全世界的帐篷都在源源不断的送往灾区。

“雷总，你们IBM捐了么?”冯治国的话，，让在座的几个IBM人都沉默了，无语的尴尬冲破了那该有的喜悦。

“恩，IBM捐了灾难软件和相应的设备，帮助红十字会，而且我们员工都是好样的，内部的捐款已经过三百万了。”雷越的眼睛没有正视冯治国。

电视上报道着，网友的热议，热议IBM把员工的钱以公司的名义捐给灾区，IBM公司出来澄清……

庆功宴悄悄的结束了，大家看着电视上的画面，都默默的流下眼泪，中华名族在此可用无声的行动展示出自己的博爱。

“其实上面也没办法，钱又不是自己的，肯定是说服不了美国人呗。”谢正看着电视说道。送走新天的冯治国，IBM的几个人可以随便聊聊了。

“华为，连王老吉都捐了一亿多，IBM的领导至少出来露个脸啊，发邮件有什么用?”诸葛和摇摇头，表示不理解。

“高层们都忙着内斗，谁有精力管这个。PR部门整天培训着怎么对付媒体，每次都是背背答案而已，采访他们有什么用。”谢正撇着嘴，看见外企的PR们对着年轻的记者倒背如流，没有经过专门训练的记者根本不知道怎么对付这些老道的狐狸。

品牌是宣传出来的，并不真实的反映一个企业的价值观。

但是企业真实的价值观决定一切，当利己和自私的价值观成为主流，社会责任也就变成可有可无的累赘，这会影响品牌信仰带来的凝聚力，也最终会导致品牌的衰落和灭亡。

在商业技巧日趋成熟的现代社会，

广告和产品无关，

价格和产品无关，

销售和产品无关，

品牌和产品无关，

所有所有的一切，都是针对消费者的需求来设计，和产品，和企业可以毫无关联。

垃圾食品可以找奥运明星来代言，没有一丝社会责任感的企业一样可以通过广告和品牌来包装自己，充满无数光辉的品牌需要的知识

成熟的宣传技巧。

当考验真正到来的时候，在企业该真正展示其品牌内涵，尽社会责任的时候，这些拿着高薪却没有任何决定能力的外企打工仔们无能为力，因为他们不能说服那些金发碧眼持不同价值观的外国人对中国民族去尽什么社会责任。

揣满钱包后，如何对国家和民族尽应有的社会责任，这是每一个外企人在光鲜的形象下，内心注定的伤痛。

雷越经理人的位置决定他不能随便发表评论，就算是仅仅面对这两个刚刚出生入死的同时。

“好了，IBM这么大，谁都不能代表它，做好你自己的事情吧。我看谢正你也累了，在这里休息几天再走，反正北京也没什么事，你有单身一个人。”雷越把话题拉回眼前的问题。

“雷总，那您呢?”诸葛和问道。

“后天我走，公司针对地震有个内部会议，我要去参加。”

“恩，我留下来休息几天。”谢正只是对师媚感兴趣，所以决定还是留下来。

“随便你。不过，我和公司给你们两个人都申请年度最佳销售奖，这项目也赢得真是不容易。”

“有钱拿么?”谢正来了兴趣。

“好像是有，一个人两千多吧，就你还想钱，捅那么大的篓子，有奖就不错了。”

谢正与诸葛和笑笑，无论如何，结局是皆大欢喜。

首先是个男人

沉沉的睡了一天，谢正才算是休息过来，梦中他经常会飘在那条阳光灿烂的河上，懒洋洋的沉醉在那个叫做家的味道里，那是俞可可身上发出的味道，她就在岸上不远的地方和他招着手。

大战过后，放松下来的谢正感觉到内心深处的抑郁又不可压抑的浮现出来，让自己整天的郁郁寡欢，真的不知道到底要拿俞可可怎么办才好。每当想到她，内心有总有一个逃避的声音在对着自己说话，换一个女孩子重新开始很容易，但是面对自己曾经犯下的过错却是无比的艰难。

“谢正，我一想问问你你也不小了，为什么和女友分手就变得这么萎靡，这么精神不振呢?”雷越和谢正两个人泡在长沙郊区的露天温泉里，午后的阳光懒洋洋的洒在两个人的身上。

“唉，雷总。”谢正摇摇头，眯上眼享受着阳光。

“你要是相信我，就拿我当大哥，我看看怎么给你出个主意。”雷越看着萎靡不振的谢正，给他递杯清酒。

“我是真的不知道该做些什么?”

露天温泉里没有其他的人，谢正和雷越讲了讲自己的问题，他虽然经常会想起俞可可，也很迷恋和她在一起的感觉，但是却不知道怎么去面对自己犯下的这个错误。

“她也要出国了，我能怎么办呢?连个电话都不接。”谢正呆呆的看着一池弥漫的热气。

“谢正，我问你，你两腿间还有没有两个蛋蛋!”雷越瞪着眼睛说道。

“恩，恩，您什么意思，我当然有。”谢正转头看向一旁的雷越。

“那你就是个男人，是个男人，你就回去面对你的女友，请求她的原谅，至于未来会不会在一起，谁也不知道，但是至少你要活得像个男人，否则连我都瞧不起你。”

“她根本不接我电话。”

“狗屁，这都是理由。湖南你都能赢下来，一个曾经爱过你的女孩子你还搞不定么，问题在于你有没有这个诚心。”

谢正无语的闭上眼睛，他内心深处一直有种莫名的逃避。

“谢正，我一直想找个机会告诉你，你要学习收起你的刀子，掏出你的真心给对方，你要学会以德服人，不能一直的威逼利诱，那你永远也长不大。看看灾区的人们，看看那些无私奉献的普通老百姓们，看看他们人性中的那种博爱。”

“真心?德?博爱?我好像只有小的时候才有这种感觉，现在都没了。”谢正只能感觉到自己心脏的跳动，真心在哪里?博爱在哪里自己已经找不到了。

“对，这就是你的问题，你会太多的术，道却一点也没有。这个道它就像是一粒种子，你要把它埋在心里，每天通过约束自己的行为来慢慢的培育它，日积月累它就会长成参天大树，[奇+书+网]达到有一天你可以把它逃出来，展示给他人，展示给这个社会。”

钻戒、刀子、真心，谢正叹了口气，眼前的雾气让自己什么都看不见。

“你整天在抱怨IBM品牌宣传都是假的，和价值观完全脱离，可是你的个人价值观又在哪里呢?”

“那你的价值观是什么?”谢正问道。

“这么多年来，我一直都在要求自己要追求卓越，成就他人。”

雷越拨开了围绕在两个人身边的雾气，站起来。

“去，回去，重新做个真正的男人。从零开始，开始培养自己的真心、培养自己的德行，终究有一天你会看到那棵大树的，否则你的生活永远都是乱七八糟，人生也不能取得真正的成就与幸福。”

“你去哪?”谢正回头看着起身离开的雷越。

“我回北京，回家。你再这样下去，就会无家可回，身边永远都是只能上床的小姐，不是你人生的伴侣。”

谢正也起身准备站起来，被雷越一脚又踹回水里。

“在这里好好想想吧。北京下个月会有有关领导力的培训，我可以推荐你去上，那是成为经理人最重要的一步。不过，我要听到你告诉我，已经做回真正的男人，对得起那两个蛋蛋以后，才会推荐你。”

谢正再问全力呛一大口水，咳半天才睁开眼睛，雷越已经不见了。

不过是个坟头

“晚上一起去夜店?好啊。”

没有雷越，谢正一个人又开始抓耳挠腮的想起那个性感的师媚，自己上次在她那里栽了跟头，无论如何也希望能找回来，来证明自己。

师媚的确是个夜店的老手，性感的臀部靠着谢正的大腿根部，一点点的扭动，就在它慢慢崛起的时候，又一个转身正对着刚刚燃烧的谢正，媚笑着看着他如饥似渴的眼神，一点点的再让那团火慢慢的熄灭。

如此往返，谢正再也按捺不住，一把拉着师媚就离开喧闹的夜店，挤进出租车。

“帅哥，你要去哪?”

“酒店，去我房间。”

“你行么你，可别又让我失望啊。”

一进房间，谢正就疯狂的脱掉了师媚的纱裙，狠狠的在她翘臀上咬一口，夜店的挑逗已经让他欲火焚身了。

“怎么，这么着急，好久没找小姐了?”师媚一把推开性急的谢正，嗔怪的看着他。

嗡

嗡的一声，谢正感觉自己好像被大锤达到的太阳穴上，大脑一片空白，正在燃烧的肾上腺瞬间就灭了火，那里一下子就软了下来，低下了高昂的头。

“你再这样下去，就会无家可回，身边永远都是只能上床的小姐，不是你人生的伴侣。”雷越的话一下子又跳进了谢正的脑海。

“我每天都在等着你来约我，来看看我……”俞可可那张泪流满面的脸又出现在自己的面前。

谢正看着身边这个陌生的房间，眼前这张陌生的床，还有那个陌生的师媚，他一下子瘫软在床头，默默的闭上眼睛，因为眼泪已经不由自主的占满了眼眶。

他想回家。

他想回到那个叫做家的味道里，想回到俞可可的身边，是的，她想回到俞可可的身边和她说声对不起……

“对不起，我不能。”

谢正摆摆手，双手捂住眼睛，自己已经无法再面对着师媚，面对着自己，真的不能再这样下去了。

“你又怎么了?”师媚奇怪的看着泪水慢慢的从谢正手缝里溢了出来。

“我，我，我想她，我想和她重新开始。”谢正一张口才发现自己已经哽咽了，说不出话来。

师媚默默的递上了纸巾。

“你伤害她了?”

谢正默默的点了点头，他根本无法想象自己曾经造成了那么大的伤害。

“你喜欢她么?”

“她，她，让我有家的感觉。”我想她。

“那你为什么还要伤害她?”

师媚拿被子遮掩住自己的身体，转身坐在床边，看着瘫软的谢正。

“我，我，我是个混蛋，我对不起她。”谢正强忍着眼眶中的泪水，可是它们还是默默的流了出来。

“谢正，我也希望和你一样，能碰到一个让自己有家感觉的人。碰到了不容易，好好的把握住，做个真正的男人。”师媚轻轻的抚摩着谢正的头发。

谢正赤裸的趴在床上，让自己的泪水肆意的流淌着，他已经打定了主意，一定要回去面对俞可可，面对过去的自己，好让自己的生活重新开始。

谢正在起飞前，给俞可可发了个短信。

“IBM赢得移动湖南，我赢得年度最佳销售奖。我今天回北京，非常想你，想和你在一起。”

……

飞机已经开始了盘旋，从铉窗望去，北京的空气依然是那么的混沌，模模糊糊的看不清地面的样子，可是谢正发现那个依然混沌的北京，此刻却让自己归心似箭，安静的机舱里都充满了家的感觉。

飞机落地，他打开自己的手机。

高飞的短信先进入眼帘。

“兄弟，湖南赢了，我们的合作也该开始了吧。”

俞可可也回复了他的短信。

“不管你跨过多少座高山，在我心中，你不过是个坟头。”

谢正深深的吸了一口气，抬起头，机厂的工人正在树立一个巨大的广告牌，上面写着“欢迎进入随需应变的时代”，巨大的白色牌子挡住了夜幕初上的北京。

他活动活动双腿，自己该先迈左脚还是右脚呢?

完

抛开众多的俗事，昨天用了整整一天的时间把胡震生的《做单》看完，我想起来的第一句话就是：生活可以是做单说的极具诱惑力的，我倒希望每天都有单做，这样就离希望近了一步，但爱情不仅仅是上床后抛弃她。当今世界的爱情感觉越来越不是那么纯洁了，年龄日益增长，社会变得残酷，开水煮面条的爱情成为世界上最后一只大熊猫，纯真的爱情中多了一些油盐酱醋的磕碰。假如你把爱情当成你升迁跳跃的平台，请你原离她，也少说冠冕堂皇的情话，这个世界变得越来越不干净。话题扯远了，好，打住。

职场销售小说是以世界顶级企业IBM的金牌销售——谢正为红线，已连续三年，单单不败，自认已得商业真谛，不由得辗转职场和花丛间而自得其乐的经历贯穿小说的始终。但商场不是上帝手中拿捏一枚棋子，很多时候不是以常规出牌的，正当谢正运筹帷幄踌躇满志时，殊不知突如其来的IBM和远想世纪大收购，彻底改变了他的职业轨迹，一切要回到从前。

从头到尾一气呵成地读完，真是过瘾。我之前也看过不少职场小说如《输赢》，《杜拉拉升职记》，《圈子圈套》，《职场俏佳人》等，感觉还是没有《做单》读起来顺溜。　里面的故事情节写的真实生动，刀光剑影，勾心斗角，惊心动魄，让我大开眼界。书中的人物对话精彩诙谐幽默，彻底地享受了一顿文化大餐。

胡震生的语言也是非常注重职场化、口语化、生活化的，是紧贴着社会时代脉搏的。不同职务的人物，不同人物的命运，都刻画的生动传神，着力表现职场的冷幽默，是苦涩的又是会心的，是焦灼的又是满怀深情的。在表述中，作者充分体现一个作家和职场经理人所特有的观察视角，对平台对垒的心理描写细致入微，对商场女人给予了更多的关爱和同情，在穿越物质层面的同时，直逼人心里深层的精神世界。

书中还提到钻石和刀子的理论，还有两害相权取其轻，两利相权取其重。“两利相权取其重,两害相权取其轻。这句没有出处的俗语，谢正却认为是最经典的商业理念。他认为这句话应该改成——两害相权取其轻，两利相权取其重。看着是简单的对调，意义却是完全的不同。人在做抉择的时候，首先会选择对自己伤害最小的，当不能对其产生伤害的时候，人才会选择对其利益最大的，也就是说伤害一个人远远比利益去诱惑他来的更高效。用钻戒和刀子的故事可以很好的来解释其中的差别。”

——

正文 做单，不如做上帝 by 摩萝

我因为职业的关系，认识了这样一些人：诸如作家、诗人之类。

他们深居简出闭们写作，他们敏锐而神经质的慧眼四处扫射兜捕素材，然后在烟雾腾腾堆满书籍的小屋高谈阔论争得面红耳赤。他们狂妄而自信，以为在他们的笔下可以出现一个世界——那里有人世的变迁、精神的律动以及心灵的踪迹。在稿纸狼籍的书桌前他们俨然是主宰，是神圣，是造物主。

他们很像一般人以为的那种人在边缘的境地，可能他们的物质接近于边缘人的标准，但在精神上，你或许以为他们离边缘者很远，不。他们如果迎合主流的话，他们已经住在高楼大厦了。正因为他们在精神上处在一种边缘状态，他们才穷困潦倒。此时此刻，边缘似乎成为艺术的支撑点，古人云：诗穷而后工，正是这个道理。边缘者的心态可能更适合远距离地打量人生。

不过《做单》的作者胡震生与此无关，他曾经是IBM跨国公司的十年金牌销售，可谓职场高手中的高手。但他并不自私，把这一切经验化为文字向大家讲出来，讲出来的一切便成为了《做单》一书。《做单》是篇好书，好在哪里呢?且听在下细细道来。

职场小说很容易写成枯燥无味的上班指南。目前市场上流行的职场小说大都如此，只见职场，不见小说的元素。《做单》不同，它很好结合了工作经验与小说虚构的融合，让读者看后，既能有指南的收获，又能有艺术上的美感。

小说是一个民族的秘史，这个说法大抵是可信的。譬如《红楼梦》，譬如《三国演义》，譬如《水浒传》，譬如鲁迅的小说，譬如金庸的小说，内中多少都包含了我们自身的秘密。我们在这些隐秘的

文字里缓缓而行，左顾右盼，窥视着一个民族的前世今生。小说故事是已死的往事，正是对“已死”的过去的书写，文学才具有沟通人类与历史，个人与民族，生存与愿望的永久力量。

《做单》的问世，无疑昭示着这个时代的某种秘密。商业化得大潮已经完全冲击着我们所处的世界。谢正所面临的现实就是做单，通过做单，实现他的人生梦想，追逐新的境界。每个人都有**，都有实现**的**。

然而，人生不仅仅只是做单，就好像爱情不仅仅只是上床。在做单之外，人生还有别的秘密在伸展，还有别的道路让我们行走。或许，做单，不如做上帝。

——

正文 商小说：用经验为读者励志 by…

前几年官场小说盛行时，香港媒体曾做出这样的评价，认为官场小说之所以如此受欢迎，是因为长期以来，官场的规则内幕以及行为技巧对于普通大众来说属于盲区，一般人只能作简单的常识推测。而要真正理解领悟当下的为官之道，其途径无非有二，一即当官，这种体验只属于少数人;另外一条就是通过阅读小说，通过作者的经验介绍和情节的有力推动来满足对官场的偷窥欲。当**问题层出不穷时，大众对破解盲区的愿望愈趋强烈，于是，大批的官场小说便呼之即出，一时间洛阳纸贵，尉为壮观。

其实商小说也具备官场小说的上述特征，官商自故被戏噱为一家，当然说法过于暧昧，但从行业角度上看却有其合理性，官属于公务员的职业领域，商则多属于创业者的领域，是社会中的两个大头。眼下商小说日趋流行，与如今的环境也分不开，经济危机之下，重则不少企业解雇工人，轻则降低薪水，许多人的生活难以为继，这其中

便有不少人不再继续寄人篱下，选择自主创业，打造属于自己的饭碗。创业同样需要经验，需要技巧，商小说便是在读者对经验技巧需求的大背景下孕育而出。

胡震生的小说《生活就是做单，爱情就是上床》就是一篇典型的商小说，短短十余天时间，其在天涯的连载贴就达到了10万的点击量。初读小说，作者对商场的细节技巧娓娓道来，让人不得不佩服作者的商场经验，我想，即便它们不是自身的亲身经历，也起码遵循了一般的商业规律，对于那些创业者来说，这样的经验毫无疑问异常宝贵。例如小说中跟IBM打交道，销售的技巧，以及跟上级打交道。在许多人看来，销售是件艰难的活，需要有聪明的大脑，娴熟的技巧，甚至还需要运气的成分，在小说中，主人公同样遭遇了销售的难题，如何处理这些难题，是读者所关注的，在作者的笔端，处理难题既有其经验技巧的帮助，也有娱乐的戏噱成分。毫无疑问，无论对于出于何种动机阅读小说的人群来说都能取其所需，如果你是一位创业者，那么你能从中学习到必要的技巧，结合自己的经验，拾漏补缺;如果你是一位尚在公司工作的员工，那么，或许你同样能获得共鸣，因为小说会给我们某种心理暗示，在今后，或许你就甘愿为创业而付出风险，为将来运气降临保存必要的信念。

小说描述的的在跨国公司的商场经验，这样的背景可能唤醒不起那些小创业者的激情，但这更符合小说的特点，对于多数人来说，这样的经历尤其可贵，一般人难以触及。但在一定程度上讲，冒险，基于梦想的实干，这都是创业家必要的素养，从这一点看，商小说很有必要为读者提供这样的高门槛。

——

精彩书评 《做单》胡震生语录

现并控制有价值的人，使其为自己的销售目标服务。

——老板和员工的差别《做单》

把你的销售需求转换成他们的需求，就能达到控制他为你销售目标服务的目的。

——老板和员工的差别《做单》

什么是真正的需求?就是事关客户工作和事业的生死需求，这才是他真正的需求。

——寻找客户的生死需求《做单》

如何和老板快速建立一种牢固的信任关系，是对销售个人的第一大考验。主动制造和上级老板的摩擦以快速建立信任关系。

——获取老板的信任《做单》

挖需求的时候，开放式的问题，绝对是第一步，永远不要假设客户的需求。

——外企和民企的区别《做单》

左手拿着钻戒，右手还要握着刀子，最重要的是钻戒要比竞争对手的大，刀子捅的要比竞争对手深。

——刀子钻戒《做单》

快速成为陌生领域专家的最好办法，就是先找到顶尖高手，然后贴身模仿，同时参照书里的理论相验证。

——销售的三个最大缺点《做单》

长板理论——当团队所有人都处于及格线上时，最长的板是团队取胜的关键。

——长板打倒短板《做单》

消耗谈判对手的体力，击败他们的生理和心理，特别是大脑的逻辑思维，这是谈判的致命武器。

——谈判的致命武器《做单》

透支不是一个健康的手段，可是很多时候它是一个有效的手段。

——有效但不健康的透支《做单》

在满足其需求的过程中，控制着客户主动选择自己。

——控制客户选择自己《做单》

企业价值观这个无形的东西却恰恰是一个企业的灵魂，没有任何制度和流程可以数字化的去管理它，它却决定着所有的制度和流程。

——品牌还是牌子《做单》

区分品牌和牌子的关键点就是，其是否促进成交。

——品牌还是牌子《做单》

你是在卖自己的需求，还是在了解对方的真正需求。

——忠诚在，黄金在《做单》

观察最底层员工的思维模式往往能了解这个公司管理层的思维和管理模式漏洞。

——漏洞都在底下《做单》

当利己和自私的价值观成为主流，社会责任也就变成可有可无的累赘，这会影响品牌信仰带来的凝聚力，也最终会导致品牌的衰落和灭亡。

——价值观决定一切《做单》

《做单》PK《杜拉拉》

作者：不管闲事

新职场小说《做单》的封面虽然做得极其不怎么样，乍看就是一本枯燥的销售经，但作为一个不爱读书的读者，我翻开书看了三分钟没有丢手，还略微被吸引。

无论是作为一本虚构的小说或者作为一本职业指南都值得仔细琢磨。

于是我预言，不久的将来，这本书必将被盗版商钟情，并受到大小销售、真假白领以及好奇IBM这样高级外企生活的读者们的追捧，身世有些曲折据说是“从三流板爷”变成“IBM精英”、照片上看着长得还不算寒碜的作者胡震生也将受到扑朔迷离的八卦、猜测、崇拜和抨击。《做单》中的IBM公司毫无疑问就是IBM，在一个八卦胡震生的帖子里，身为IBM职员的网友说：“胡赢了无数大单而不输，那个上亿美元是他接的。”

《杜拉拉升职记》以后，职场小说开始火起来。职场小说对于图书行业是一个新兴的的细分市场。胡震生大概是瞅准了这个市场开始发力。

出于专业的八卦与好奇，我仔细看了些胡震生的访问。他说：“白领是消费实力最强，也是最有消费动力的人群。《杜拉拉升职记》销量超过了70万册，可是针对中国大概5000万的白领阶层来说，一切不过是刚刚开始。我更希望《做单》能撬出来一个更大的职场小说市场，因为我估算它的码洋规模应该在100亿左右。”

100亿?我认为有些夸大其词，不过靠写书做千万富翁不是难事，郭敬明早做到了。

谈起职场小说开路者写《杜拉拉》的李可，胡震生似乎很不屑：

“我希望自己能成为职场小说里的郎咸平，能用简单轻松的手法给读者还原一个真实的职场。我在小说中的案例都是真实的。而《杜拉拉升职记》等小说，共性就是没有成长和职业道德，通篇都在讲如何获取自身利益的最大化，所以读者看到的都是别人设下的圈子和圈套;只关心如何从别人的碗里拿饭吃，而根本没有讲述到一个人除了财富外，还有个人心灵的成长。《杜拉拉升职记》中的主角身为人事主管，却从头到尾都在追求自私自利的个人利益最大化，对公司整体利益竟丝毫不提，这样的故事出自一位人事主管笔下实有违最基本的职业道德。我预言《杜拉拉升职记》的作者绝对不敢暴露真实身份，否则外企饭碗马上不保。”

胡震生敢于高调的站出来叫嚣《杜拉拉升职记》的作者李可，因为他已经离开IBM并且不会回头，据说他开了一家自己的公司，给自己打工，除了工商和税务，当然天不怕地不怕。

李可断然不会出来接招，书已经出了，没有必要。善于人肉搜索的网友说：“李可应该已经爬到微软里中高层的位置，年薪至少百万。”跳出来的风险可能是丢了饭碗。我是李可也不理胡震生。

一本书是男人写给善于行动的男人，一本书是女人写给善于幻想的女人。

《做单》的作者背景和故事背景都实打实不用猜，书里也是实打实的技巧和经验。

《杜拉拉升职记》的作者背景和故事背景都很隐晦，用辞很白领(不是骂人)，迎合女人们的臆想比较多。